

# ***INFORME DE AVANCE***

***“Artesanías de Caldas para el Mundo, una estrategia innovadora de comercio electrónico”***

Abril de 2011

## EJECUCIÓN POR COMPONENTES

A continuación se presenta informe sobre el avance en 2011 del Proyecto, donde se hace seguimiento a las diferentes actividades establecidas:

Desde el inicio de la ejecución del proyecto se han desarrollado actividades, que permitirán generar un mayor impacto con la implementación de las Herramientas Tecnológicas para la estrategia de comercialización de los Artesanos del departamento de Caldas:

### DESARROLLO COMPONENTE DE CAPACITACIÓN

ACTIVIDAD	Capacitación Cultura Exportadora
COMPONENTE	<b>CAPACITACIÓN</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>	
<p>El 7 de marzo se desarrolló la Capacitación enfocada a generar una cultura de buenos negocios, enfocada en la preparación de los Artesanos para los futuros negocios que se puedan llegar a tener en el exterior a través del portal de Artesanías de Caldas.</p>	
<b>TEMA No. 1: BIENVENIDOS AL MUNDO DE LOS NEGOCIOS</b>	
<p>Esta capacitación contiene unos puntos importantes como:</p>	
<p><b>1. Preparación al cambio:</b></p> <p>En este punto se da un ejemplo claro sobre la constante en los negocios, y es el cambio, se apunta entonces desde este concepto a que los Artesanos estén dispuestos al cambio en cuanto a negocios se refiere, es importante porque los negocios van avanzando, nunca son estáticos y debemos de estar pendientes de: tendencias, valores, normas de calidad, estrategias de ventas, medios para la venta, donde en este punto es importante hablar sobre lo que es la comercialización de productos a través de plataformas en internet, esta es una tendencia y una realidad a nivel mundial en la que debemos incursionar, he aquí entonces un ejemplo claro sobre el cambio en los negocios.</p>	

## 2. Análisis de las características del término emprendedor:

Se hace un análisis de este concepto como la base del cambio, pero iniciando desde las características personales, donde podemos ver características importantes que generan cambio, impacto, preparación y sobre todo capacidad de innovación:

- ✓ El emprendedor es una máquina para la generación de oportunidades.
- ✓ Se caracteriza por su flexibilidad e imaginación.
- ✓ Habilidad para organizar.
- ✓ Proactividad.
- ✓ Tiene confianza en sus habilidades.

Estas son algunas de las características presentadas con las cuales se hace un énfasis al Cambio personal inicialmente para poder entender y emprender cambios internos en la empresa, enfocados al mejoramiento, innovación, supervivencia en el mundo de los negocios y sobre todo para el posicionamiento de la empresa.

Todo lo anterior se resume en tres puntos importantes:

1. Trabajo que vale la pena
2. Ejercer el control sobre el cumplimiento de la meta
3. Darse ánimo mutuamente para seguir adelante

Con estos conceptos se generan unas inquietudes que pretenden crear una nueva visión de negocio para los artesanos.

## TEMA No. 2: CULTURA Y LIDERAZGO EXPORTADOR

Este tema es un complemento al tema anterior, pues tiene una relación directa al tratar de encaminar al empresario / artesano a generar una cultura que inicia desde actitud personal que se convierte en la base para construir una cultura empresarial, para cumplir con este objetivo se presentan los siguientes temas:

### 1. La escalera del éxito:

Sueños, Metas, Planes, Esfuerzo y Resultados, en este orden ascendente se presenta la Escalera del Éxito, donde como base tenemos primero los sueños, y luego los convertimos como metas. Con este punto se pretende entregar un conocimiento adicional a la capacitación anterior, donde lo

que se quiere mostrar es que no es imposible hacer lo que deseamos tanto en lo personal como en lo empresarial, este punto es el inicio para demostrar a las personas que obtener negocios internacionales no es imposible. Pero para lograrlo se necesita implementar Planes, hacer un Esfuerzo para lograr Resultados.

## **2. Cómo incursionar en el mundo exportador:**

El mundo globalizado exige empresas preparadas, esto quiere decir que, cuando una empresa quiere incursionar en el mundo de las exportaciones hay varios pasos a seguir:

- a. Cuestionarse cuáles son los objetivos de incursionar en el mundo exportador.
- b. Buscar información al respecto: normas, entes que apoyan, disposiciones legales, etc.
- c. Analizar el interior de la empresa

El tema de analizar el interior de la empresa permite identificar la base de la cual se debe partir para trazar un plan de mejoramiento y de innovación interno, que permite preparar la empresa para afrontar el tema de la globalización.

## **3. Análisis Exterior – Afuera**

Cuando queremos incursionar en un nuevo mercado, debemos tener bases sólidas sobre él, debemos hacer unas preguntas básicas que son:

- a. ¿Cuáles son las necesidades insatisfechas del mercado?
- b. ¿Cuál es el mercado potencial?
- c. ¿Qué buscan los consumidores?
- d. ¿Cómo son los consumidores?
- e. ¿Qué precios están dispuestos a pagar?

Estas son solo unas de las preguntas con las cuales debemos de empezar a trabajar para construir el plan de exportación, pues no tiene sentido atacar un mercado sobre el cual no se conoce, sobre el cual no tiene información pues esto muy seguramente lo va a llevar a no cubrir las expectativas de los posibles clientes que encuentre.

Estos temas, permite saber quién soy, como soy, en dónde me encuentro, quién puede ser nuestro cliente, cómo debo emprender un camino de innovación de cambio que permite prepararnos para nuevos mercados y explícitamente los extranjeros.

**Anexo:**

1. Copia de Temas de Capacitación
2. Copia de Listado de Asistencia

<b>ACTIVIDAD</b>	Recolección de Información – Plan de implementación
<b>COMPONENTE</b>	<b>PARAMETRIZACIÓN</b>
<p data-bbox="237 506 448 541"><b>DESCRIPCIÓN</b></p> <p data-bbox="237 600 1435 747">El componente de Parametrización y Plan de implementación de las páginas web, está enfocado en desarrollar la mejor herramienta y personalizarla de la manera más efectiva y que tenga la mayor usabilidad posible.</p> <p data-bbox="237 783 1435 1045">El enfoque de la parametrización e implementación de la herramienta, está basado en estudios previos y análisis cimentados en la usabilidad y la navegabilidad, y lo más importante, basados en una herramienta fácil de manejar y que gracias a sus avances a nivel mundial, ha logrado crear nuevos modelos más fáciles de manejar, pues la facilidad de uso teniendo en cuenta el nivel de conocimiento tecnológico de los artesanos, se convierte en la mejor justificación de uso y manejo.</p> <p data-bbox="237 1081 1435 1228">Para el desarrollo de esta actividad que es la recolección de la información en particular, se hace necesario contar con un perfil que tenga experiencia en el manejo de la información, pero de la mano con la planeación adecuada que a continuación hacemos una pequeña descripción:</p> <p data-bbox="237 1264 337 1299"><b>FASE I:</b></p> <ul data-bbox="285 1318 1000 1465" style="list-style-type: none"><li>• Levantamiento de requerimientos</li><li>• Investigación de contexto</li><li>• Investigación Cromática</li><li>• Desarrollo de un mapa de navegación del sitio</li></ul> <p data-bbox="237 1480 347 1516"><b>FASE II:</b></p> <ul data-bbox="285 1535 886 1787" style="list-style-type: none"><li>• Diseño y diagramación de contenidos</li><li>• Diseño de interfaz</li><li>• Definición de estilo grafico</li><li>• Diseño de módulos</li><li>• Diseño de pie de página</li><li>• Diseño de banner</li><li>• Diseño de menús necesarios</li></ul>	

**FASE III:**

Diseño técnico:

- Módulo de noticias
- Galería de imágenes
- Registro de usuarios
- Montaje y configuración
- Instalación del Sistema para Administración de Contenidos

**FASE IV:**

- Recopilación de información
- Administración de contenidos iniciales

A la fecha se cuenta con información recolectada de los artesanos, ha sido recogida a través de correo electrónico, de manera física, enviada por lo artesanos, esta información aún no se anexa en el informe por el peso de los archivos, que pesan más de 1 giga.

Desde principios de este año (2011), se ha hecho mucho énfasis con los artesanos en la organización de la información, como lo hemos comentado, aunque los artesanos están muy interesados, sus quehaceres diarios hacen un poco complicado que entreguen información, este proceso de desde la recolección de información hasta la entrega del portal terminado, ha sido arduo, pero sabemos que al final tendremos muy buenos resultados.

**Anexo:**

1. Documento Plan de Implementación de Portales

**SOPORTE Y LOGÍSTICA**

Para cumplir con el objetivo de recolectar tanto la información como el dinero que se debe recolectar en contrapartida, es necesario tener contacto permanente.

<b>ACTIVIDAD</b>	Soporte y Logística
<b>COMPONENTE</b>	<b>SOPORTE</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>	
El contacto se inicia en Enero con los artesanos y se busca la forma de que todos asistan a la capacitación, por temas de invierno se hace complicado que todos vengan. Este contacto se hace a través de Correo Electrónico y	

vía Celular, en el concepto de logística se debe manejar también un tema de sensibilización tecnológica, lo que se pretende con los correos es que los artesanos empiecen a tomar el hábito de ingresar a internet a consultar información, correos, avisos, etc., aunque no ha sido 100% efectivo, se ha logrado un nivel de comunicación nuevo.

Es de tener en cuenta que algunos de los artesanos se olvidan un poco de las solicitudes que hacemos a través de correo, por lo tanto también se hace el contacto telefónico para controlar que estén leyendo la información, donde nos hemos encontrado que ha aumentado el nivel de consulta de correos, pero algunos aún no están tomando el hábito, pues en ocasiones llaman preguntando por actividades que ya se les ha informado.

En el tema del recaudo de la contrapartida, al igual que la recolección de información, se está constantemente recordando y avisando para hacer el pago, aunque era de conocimiento general desde el inicio del proyecto que todos los artesanos deberían de hacer un aporte de \$300.000, algunos no han terminado de hacer la consignación, algunos argumentan que es mucho dinero, otros argumentan que no han tenido buenas ventas, pero en términos generales, se ha logrado recaudar más o menos un 60% de los artesanos.

Para hacer control del recaudo de dinero, a través del área contable de Parquesoft, se generaron factura para cada empresa / artesano, y se hace el llamado respectivo, se solicita el soporte de consignación al artesano que hace la consignación y se descarga contablemente.

En cuanto al proceso de soporte, la persona encargada (María del Pilar Patiño – Administradora de Sistemas Informáticos), está constantemente en contacto a través de los medios mencionados, ellos llaman en ocasiones a solicitar apoyo en cuanto a envío de información, tipos de fotos, preguntando por el avance.

El recaudo del dinero se hace en una cuenta dispuesta exclusivamente para la ejecución del proyecto, el procedimiento a seguir para esta actividad es así:

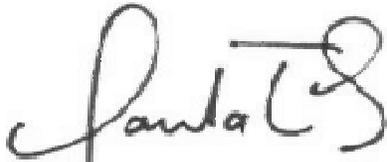
1. Facturación del valor de la contrapartida
2. Entrega de la factura

3. Llamado para acuerdo de cancelación
4. Recibido de soportes de consignación
5. Descargue en sistema contable

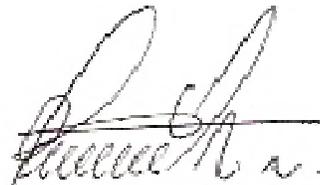
**ANEXO:**

- Informe de facturación y cancelación de cuotas
- Imágenes de algunas consignaciones realizadas

Atentamente,



**PAULA ANDREA TORO SANTANA**  
Directora Ejecutiva  
Parquesoft



**HECTOR A. VASQUEZ NOREÑA**  
Gerente de Proyectos