

Reporte final

SERVICIO DE PROFESIONALIZACIÓN PARA FORTALECER HABILIDADES DE
EMPREDIMIENTO DEL SECTOR ARTESANAL DE CAMPECHE, MÉXICO, EN EL MARCO
DEL PROGRAMA IBEROAMERICANO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA COOPERACIÓN
SUR-SUR (PIFCSS).



Presenta

18 de enero 2023

Presentación

El presente reporte final del programa de aprendizaje se desarrolla en el marco del contrato entre la Agencia Chilena de Cooperación Internacional para el Desarrollo y la empresa denominada Identidad y desarrollo S.C. para fortalecer habilidades de emprendimiento del sector artesanal de Campeche, México, en el marco del Programa Iberoamericano para el Fortalecimiento de la Cooperación Sur-Sur (PIFCSS).

El objetivo de la presente consultoría fue profesionalizar a personal del Instituto Estatal para el Fomento de las Actividades de Campeche (INEFAAC), México, para potenciar sus habilidades y competencias y desarrollar un programa de capacitación dirigido al sector artesanal.

Este sector enfrenta grandes retos para su sobrevivencia y desarrollo, pues la apertura de mercados ha permitido el acercamiento y puesta a disposición de un innumerable conjunto de productos complementarios y sustitutos, lo que hace más difícil su comercialización y abarata precios de venta. Más aún, con la disposición de herramientas virtuales para la comercialización, la distribución y la oportunidad de venta vuelve la competencia más dura y conviene aprender de ellas para incluirnos en las formas modernas de comercialización y dar un impulso estratégico a las fórmulas que se integran para acceder al mercado.

Este programa de capacitación ha servido para poner en evidencia la importancia del aprendizaje autogestionado y de generar hábitos para trabajar en línea. Son exigencias básicas para incursionar en el tema del comercio virtual, pero más aún, de comprender y estar listo para las exigencias del mercado actual.

Contenido del reporte

Presentación	2
1 Programa de aprendizaje con índices temáticos	4
1.1 Objetivos de aprendizaje	4
1.2 Perfil del participante	4
1.3 Índice temático del programa	4
1.4 Estructura de los cursos	5
2 Actividades realizadas.....	5
2.1 Sesiones de seguimiento con el equipo de liderazgo	5
2.2 Seguimiento en línea	8
3 Directorio de participantes con porcentaje de avances	8
3.1 Directorio de usuarios con porcentaje de avance.....	8
4 Reflexiones y conclusiones	10
5 Recomendaciones de seguimiento.....	10

1 Programa de aprendizaje con índices temáticos

Los contenidos de cada curso son desarrollados y presentados por expertos en cada temática y comprometidos con la búsqueda de nuevos paradigmas que generen armonía entre las personas, la naturaleza y el tiempo en que estamos viviendo.

1.1 Objetivos de aprendizaje

Profesionalizar al personal del INEFAAC en Campeche potenciando sus habilidades y competencias en:

- Alfabetización digital, estrategias de negocios, emprendimiento digital e innovador, marketing digital y desarrollo de vendedores de alto potencial, para desarrollar un programa de capacitación dirigido al sector artesanal.

Esto permitirá generar estrategias y promoverlas en ese sector, a efecto de producir cambios sustantivos y fortalecer esta actividad, de tal manera que las personas artesanas del Estado, establezcan una estructura de negocio digna, rentable, con incremento significativo en su economía y estabilidad financiera.

En términos pragmático, los objetivos en términos de conocimientos, habilidades y actitudes son las siguientes:

- **Conocimientos:** comprender conceptos y tendencias de marketing digital.
- **Habilidades:** usar herramientas digitales para la promoción y comercialización de artesanías en línea.
- **Actitudes:** creatividad, trabajo en equipo, productividad y apertura al cambio.

1.2 Perfil del participante

Personal del INEFAAC que desempeñan funciones para apoyar el desarrollo de las personas artesanas en el estado de Campeche y contribuir al desarrollo sostenible de sus localidades.

1.3 Índice temático del programa

El programa de aprendizaje está conformado por 8 cursos orientados a cumplir los objetivos de aprendizaje de manera integral, al tiempo que se promueven aprendizajes específicos en cada uno de ellos.

1. Introducción al modelo de alineación circular (MAC)
2. Diseño de experiencias con valor
3. Pensamiento de diseño design thinking
4. Plan de Negocios
5. Introducción al marketing digital
6. Herramientas para la venta en línea
7. Desarrollo de vendedores de alto potencial
8. Programa de implementación (PI)

1.4 Estructura de los cursos

Cada curso incluye los siguientes recursos didácticos.

- Bienvenida.
- Objetivos del curso.
- Videos sobre conceptos.
- Lecturas seleccionadas.
- Ejercicios prácticos, plantillas y recursos didácticos.
- Cuestionarios de autoevaluación.
- Espacio de reflexión personal y colectiva.
- Diploma de participación.
- Soporte personalizado a los participantes.

2 Actividades realizadas

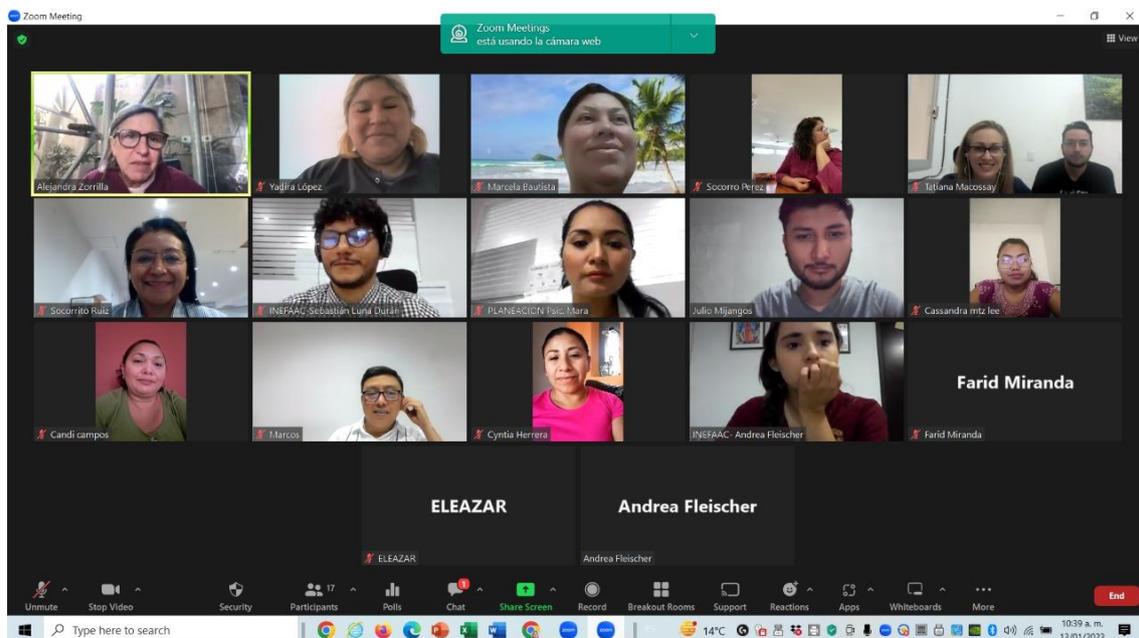
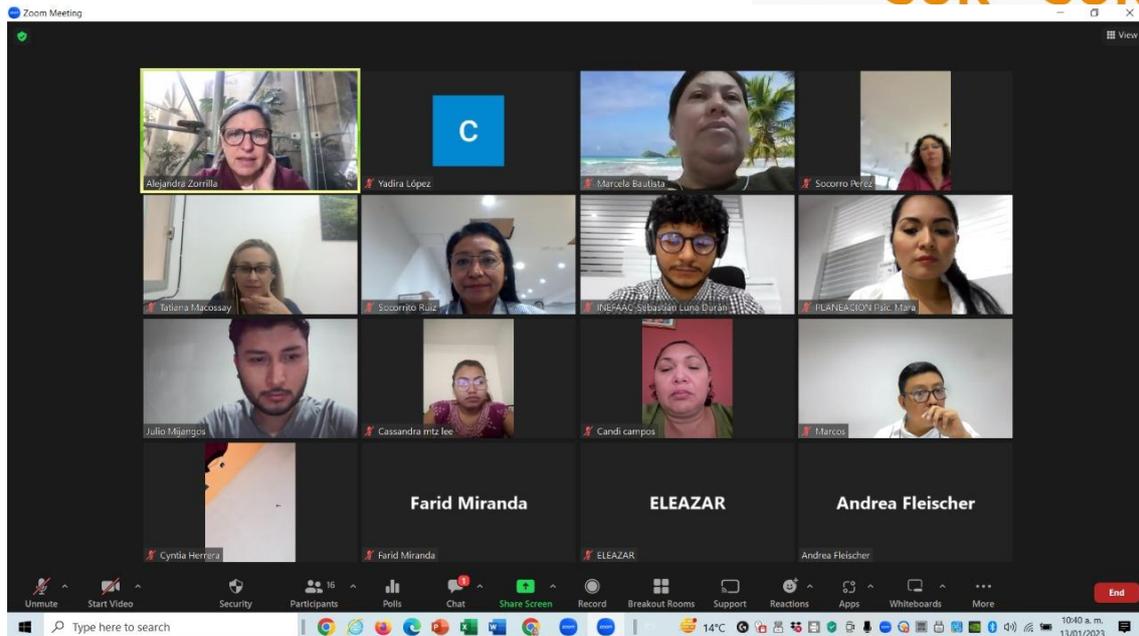
Con base en los tiempos establecidos para el programa de aprendizaje, se ha dado seguimiento a la ejecución de las distintas acciones conforme a la siguiente descripción:

- Se mantuvo abierto el programa de inscripción.
- Se liberaron los cursos de manera paulatina para su libre ingreso los 7 días de la semana, 24 horas al día contando con 4 guías de aprendizaje a su disposición para cualquier duda o inconveniente que puedan tener en la plataforma.
- Sesiones de seguimiento programadas para los días 13 y 17 de enero.

2.1 Sesiones de seguimiento con el equipo de liderazgo

El 13 de enero se realizó la última sesión sincrónica de trabajo con el equipo coordinador del proyecto del INEFAAC.

- Se contó con la participación de al menos 14 personas (se contabilizaron 14 ingresos en zoom, pero en algunos de ellos se encontraban 2 más personas detrás de la pantalla).
- Durante esta última sesión se atendieron dudas, se incentivó la participación para que terminaran todos los participantes en tiempo y forma adecuada. Encontramos una aceptación generalizada y comprensión de las herramientas. La gran mayoría tuvo a esta fecha un avance sustantivo y a los que les falta terminar, les falta muy poco.
- Algunos participantes hicieron peticiones específicas con relación a instrumentos, modelos y machotes que faciliten su interacción con los artesanos y les permita impulsar a este sector.



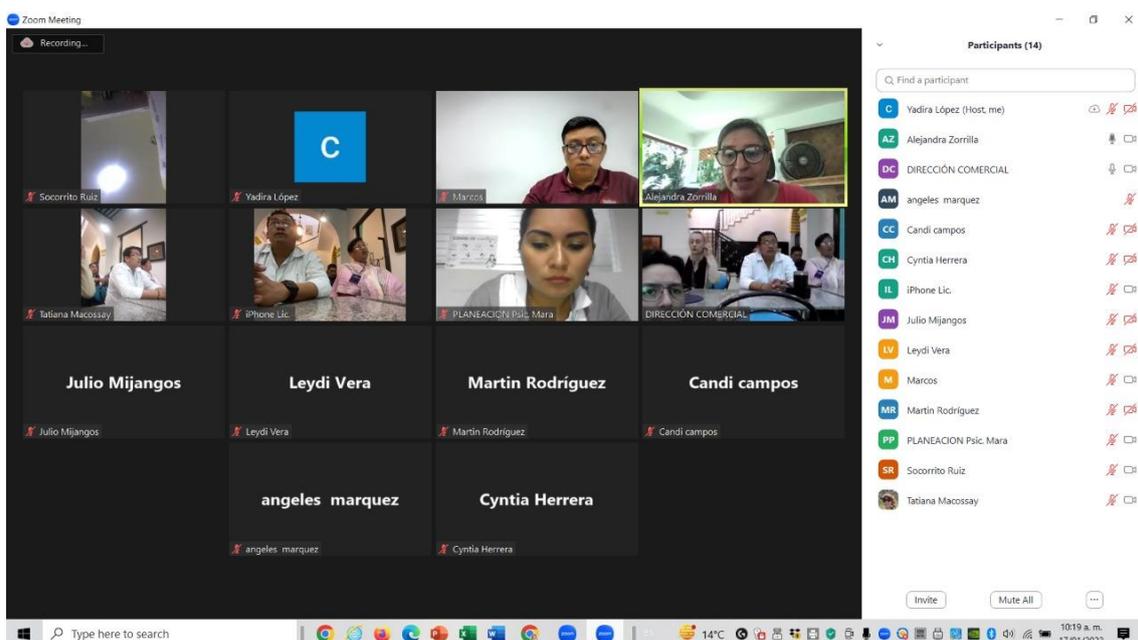
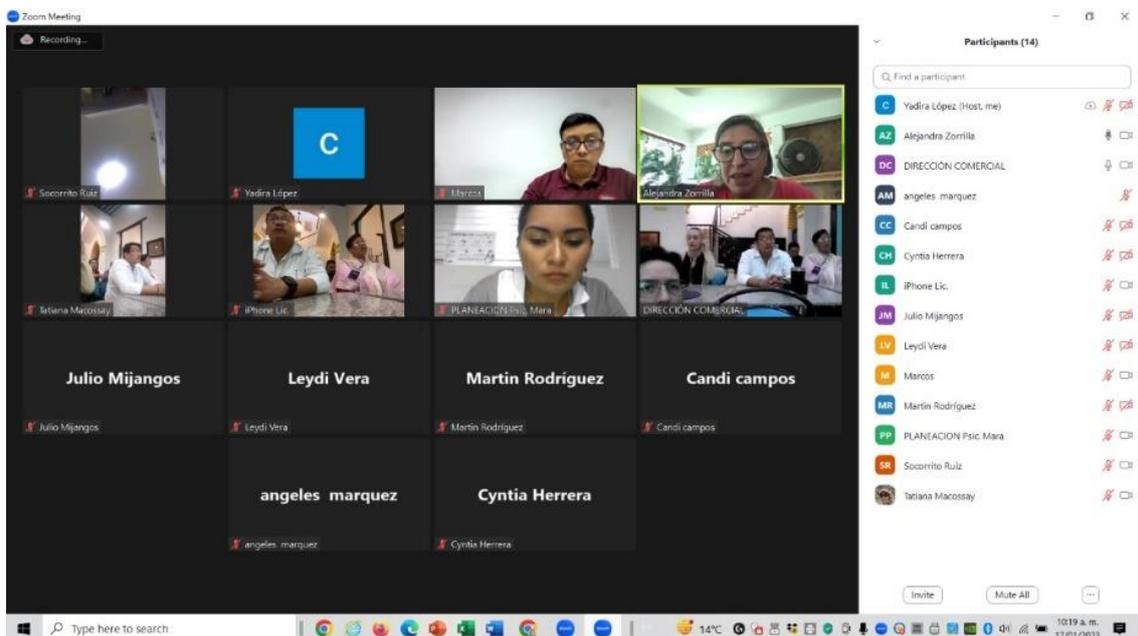
El 17 de enero se llevó a cabo la sesión de cierre y graduación de los que terminaron su ruta de aprendizaje.

Durante esta sesión se revisaron los avances en plataforma, logrando un 87% general de aprovechamiento y se realizaron los siguientes acuerdos:

- Se dejó abierta la posibilidad de que los que no terminaron sus cursos, puedan hacerlo el día de hoy, e incluso, se dejará abierta la plataforma abierta para su consulta en días posteriores.
- Se trató el tema del uso y alternativas de los materiales audiovisuales para su réplica en distintas localidades, revisando las opciones y la forma en la que pueden resolver el reto de su facilitación en las localidades que les ocupan.
- Se pusieron en la mesa distintas propuestas para replicar estos cursos en grupos de localidades rurales, de las cuáles se eligió la opción de realizar un manual

didáctico para la facilitación de estos cursos que incluya el material de apoyo que utilizaron en la plataforma, en un formato disponible para su impresión y réplica.

- También se estuvo de acuerdo en que se enviarían sus diplomas y se organizarían para realizar un evento presencial para su entrega, celebrar el final de este proceso y proponer formas para dar seguimiento a esta experiencia de aprendizaje.
- Como parte de los acuerdos, Identidad y desarrollo se comprometió a enviar un manual de educación financiera de nuestra autoría, para que lo usen con sus grupos de artesanos y potencien su desempeño administrativo.
- Finalmente, Identidad y desarrollo, se comprometió a dar dos cursos más con temas relacionados con planes de negocios y educación financiera.



2.2 Seguimiento en línea

Se ha mantenido la retroalimentación en plataforma para dar seguimiento a sus objetivos de aprendizaje a partir de los ejercicios que cada participante ha subido, en los cuales destacan otras necesidades de aprendizaje y de apoyo técnico para mejorar el funcionamiento del sector en su conjunto y de cada empresa en lo particular.

3 Directorio de participantes con porcentaje de avances

De acuerdo con los reportes suministrados por la plataforma el campus ldyd, se presenta a continuación el listado de participantes y su avance respectivo.

3.1 Directorio de usuarios con porcentaje de avance

Se inscribieron 33 usuarios en la plataforma, de los cuáles 29 completaron el 100% de los cursos en la plataforma, 2 el 75% (6 de 8 cursos) y 2 no registraron avances durante la vigencia del programa.

Sin embargo, los cursos estarán disponibles para que los usuarios que presentan algún pendiente puedan completar las actividades de acuerdo con sus posibilidades. El material didáctico seguirá disponible para todos los usuarios para que puedan consultarlo de forma continua en el futuro.

Listado de usuarios registrados y porcentaje de avance.

Usuario / Correo electrónico	Nombre	Apellidos	Cursos terminados	Porcentaje de avance
aznarangela@gmail.com	Angela Corazon	Aznar Ruiz	8	100%
lkger_gabi@outlook.com	Gabriela	Calderón	8	100%
candi_74@hotmail.com	Candelaria	Campos Campos	8	100%
amilcar_cardenas@hotmail.com	Amilcar	Cardenas Torres	8	100%
marcoscs@inefaac.gob.mx	Marcos	Castillo Santana	8	100%
jairouriel.miss@gmail.com	Jairo uriel	Chin miss	8	100%
berenicacorzo1@gmail.com	Berenice del Carmen	Corzo Arevalo	8	100%
sergiodom0265@gmail.com	Sergio Adolfo	Domínguez Navarrete	8	100%
ruben1_heredia1_23@hotmail.com	Ruben Manuel	Heredia Chuc	8	100%
jr_production@hotmail.com	Juan Roman	Hernandez Gutierrez	8	100%
cyntive@hotmail.com	CYNTIA VERONICA	HERRERA KU	8	100%
sergio-810@hotmail.com	Sergio Armando	Ku Romero	8	100%
lunad_ra@hotmail.com	Sebastián	Luna Durán	8	100%
tatianamacossay.turismo@gmail.com	Tatiana	Macossay Arteaga	8	100%
mardeangmarjo@hotmail.com	Maria de los Angeles	Márquez Jacobo	8	100%
cassandramarlee17@gmail.com	Cassandra Cosette	Martínez Lee	8	100%
argentina_gmg@hotmail.com	Diana Guadalupe	Medina Guerrero	8	100%
Fomentoartesanal@outlook.com	Julio Alejandro	Mijangos Alonzo	8	100%
diseno.tukulna@gmail.com	Farid	Miranda Ayala	8	100%
abimolina2009@hotmail.com	Abigail	Molina Zapata	8	100%

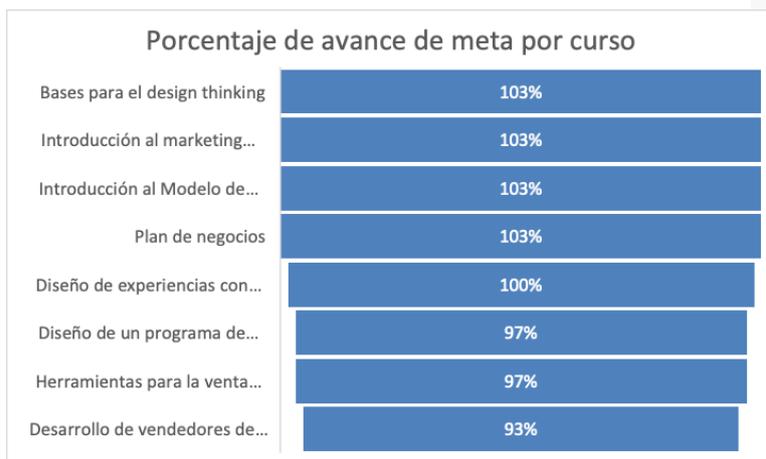
teremoralesm1970@gmail.com	Teresita	Morales Morales	8	100%
six.deoz@gmail.com	Sixie	Olmos Zertuche	8	100%
andreafleisch96@hotmail.com	Andrea	Perera Fleischer	8	100%
vianey_puentes72@hotmail.com	Vianey María Teresa	Pérez Puentes	8	100%
martin.rdgz@gmail.com	MARTIN DEL ROSARIO	RODRIGUEZ CABALLERO	8	100%
chelsea_85@hotmail.com	Paola Natalia	Rodríguez Tzab	8	100%
chokoruiz@hotmail.com	Socorrito del Carmen	Ruiz López	8	100%
leydianaid@hotmail.com	Leydi Diana	Vera Mendoza	8	100%
marayxoolalfaro@gmail.com	Mara Yanerik	Xool Alfaro	8	100%
eleazar_colli_1980@hotmail.com	Pedro Eleazar	Colli Segovia	6	75%
danielart@inefaac.gob.mx	Daniela	Rodríguez	6	75%
tukulna@gmail.com	Socorro	Perez curmina	0	0%
artesaniaselia@gmail.com	Elia lucely	Yah Dzib	0	0%

Avance por curso

La meta establecida para este programa de fortalecimiento de capacidades fue de 30 usuarios del INEFAAC. De los 8 cursos disponibles en la plataforma, 5 fueron completados por al menos 30 usuarios, cumpliendo o superando la meta establecida, mientras que 2 de los cursos fueron completados por 29 usuarios y 1 curso por 28 usuarios.

Como se menciona en el apartado anterior de avances por usuario, los cursos estarán disponibles de forma continua para los usuarios registrados permitiéndoles completar aquellos materiales y contenidos didácticos que por alguna razón no han podido cursar en su totalidad.

Avance por curso	Usuarios que terminaron el curso	Porcentaje usuarios con terminación
Bases para el design thinking	31	103%
Introducción al marketing digital	31	103%
Introducción al Modelo de Alineación Circular MAC	31	103%
Plan de negocios	31	103%
Diseño de experiencias con valor	30	100%
Diseño de un programa de implementación Pi	29	97%
Herramientas para la venta en línea	29	97%
Desarrollo de vendedores de alto potencial	28	93%



4 Reflexiones y conclusiones

Uno de los propósitos principales de este proceso de capacitación ha sido comprender que para lograr realizar alguna inmersión en los mecanismos de mercadeo virtual se deben cumplir algunas condiciones:

- Comprender cómo funciona el sistema. De acuerdo con estudios realizados en el sector empresarial mexicano, más del 80% de las empresas cierran durante el primer año, y una de las razones de ello es que los miembros de los nuevos emprendimientos no comprenden cómo funciona el sistema en el que se encuentran inmersos, esto es: desconocen la cadena de valor en la que se encuentra inmerso el producto o servicio al que se dedican, desconocen también el mercado: su competencia, tanto la directa, la complementaria y hasta de la sustituta; así como los gustos y preferencias de su segmento de clientes: como de las fórmulas y medidas que más apropiadas para desarrollar su estrategia de comunicación y comercialización.
- Aprender y acostumbrarse a trabajar de manera virtual. Particularmente en esta era en la que la tecnología cobra terreno y que para fines mercadológicos y de comercialización las herramientas más rápidas y de mejor impacto se encuentran en el mundo virtual, es preciso que los interesados e involucrados con los procesos de comercialización, se esfuercen en comprender y aprender a utilizar el medio virtual, tanto como las herramientas que provee.
- Entender el mercado debe tener como resultado la mejor comprensión posible de la oferta de valor que los distingue como productores u oferentes, el problema que resuelven, la forma en que lo hace, así como sus atributos y oportunidades en el mercado.
- Aprender a utilizar las herramientas, a monitorear resultados y tomar decisiones para cambiar el rumbo de los resultados.

5 Recomendaciones de seguimiento.

A partir de las evaluaciones y resultados en plataforma se sugiere como parte del seguimiento a estas acciones de fortalecimiento:

- Complementar la capacitación en el tema de desarrollo para la formulación de planes de negocios enfocado a temas artesanales y comprendiendo que lo

importante no es el documento, sino el proceso de construcción mediante la toma de decisiones considerando los objetivos empresariales y del grupo de artesanos.

- Contribuir a desarrollar un plan de trabajo para dar seguimiento a las empresas de artesanos que acompañan.
- Mantenerse actualizado en el tema de las tendencias del mercado de su sector correspondiente.