FICHA TÉCNICA DE TALLERES/ CAPACITACIÓN

FECHA	16 de marzo 2024.
LUGAR	Biblioteca Municipal / Florencia / Cauca.
TEMA	Canales de distribución
CONTENIDO	1. Definición de canales de distribución. 2. Tipos de canales de distribución. 3. Distribución en mercados locales. 4. Distribución con enfoque asociativo. 5. Estrategias de distribución.
METODOLOGÍA	Actividad que se dirigió a los beneficiarios, todos participantes activos. Se realizó en un ambiente organizado para tal fin. Durante la actividad se explicó la metodología de trabajo en las capacitaciones, resaltando que la participación de los asistentes es fundamental para la transferencia de conocimientos. La reunión dio inicio con la definición de canales de distribución y su importancia en el posicionamiento de un producto o servicio en el mercado. Posteriormente de manera especifica y detalladas, se abordaron los tipos de canales de distribución, haciendo énfasis en: canal directo, canal indirecto, distribución inversa y en línea. De igual forma, se explicó cada etapa del proceso de producción hasta su distribución y comercialización. Finalmente se mencionaron algunas estrategias de distribución teniendo en cuenta el mercado a ingresar.
AYUDAS AUDIOVISUALES	Televisor tablero acrílico Marcadores.
EVALUACIÓN	Durante toda la jornada y el desarrollo de los ejercicios prácticos, se realizaron constantemente preguntas a los participantes para comprobar que los conceptos quedaron comprendidos, de acuerdo a las respuestas en los ejercicios prácticos.
LOGROS OBTENIDOS	1. Conceptos y definiciones claras de canales de distribución. 2. Herramientas para una correcta distribución de productos. 3. Identificación de estrategias para la distribución de productos.
RESPONSABLES	Katerine Rivera Burbano / Marlon Esteban Maje.

ANEXOS: Listado de asistencia, Registro fotográfico (rotulado) y diapositivas.

REGISTRO FOTOGRÁFICO ACTIVIDAD: Taller: “CANALES DE DISTRIBUCIÓN”.



Fecha: 16 de marzo 2024
Predio u Organización: ASOEMPROF
Municipio: Florencia

SAHED | SGR

PROYECTO "Fortalecimiento del nivel de producción agrícola para la competitividad laboral y empresarial de las comunidades rurales mediante transferencia técnica e innovación en la cosecha y comercialización de frutas y hortalizas en el departamento del Cauca"

BPIN 2021000100335

LISTADO DE ASISTENCIA

Versión: 02
Fecha: 14/Julio/2023

Fecha: 16/03/24 Departamento: CAUCA Municipio: Florencia

Hora Inicio: 10 AM Duración (Horas): 5 horas Lugar: Biblioteca Municipal

OBJETIVO: Taller: Canales de distribución

No	NOMBRE COMPLETO	No. CÉDULA	TELEFONO	VEREDA	CORREO ELECTRONICO	FIRMA
1	Maria Zoraida delacruz	34.676357	3128521603	Marsella	—	Maria Zoraida delacruz
2	Hubert Arles Hurtado V.	1061086576	3207191690	Altos Lucas	—	
3	Jordan Alexis Martinez	1061088384	3107063836	Los Arboles	lookq0346@gmail.com	
4	Leidy Patricia Diaz Gallardo	1061088299	3166040209	San Francisco	—	Leidy Patricia Diaz G.
5	Aurelinos Gallardo B	17451604	3174815689	San Francisco	—	Aurelinos Gallardo
6	Fenelon Ordonez		4709063	San Francisco	—	Fenelon Ordonez
7	William Moreno	76358466	3135229587	angosturas	—	William Moreno
8	Carlos Humberto Rojas	17640243	3146058083	arboles	—	
9	Yamile urbano M.	25577900	3143659207	los Arboles	Yamile65s@hotmail.com	
10	Luceni Lasso	34676641	3127377787	San Francisco	—	Luceni Lasso
11	Albeiro Silva	76358329	3127377787	San Francisco	—	Albeiro Silva
12	Ilber Silva	1061088721	3146515315	San Francisco	—	Ilber Silva
13	Doradilia Martinez Dig	34676121		San Francisco	—	Doradilia Martinez
14	Eduardo E Gallardo B	98372919	3127234764	San Francisco	—	Eduardo E Gallardo B
15	Yivier urbano	1061087041	3112880775	Marsella	yivier.urbano@gmail.com	Yivier urbano
16	Shailer Rojas Fernandez	1061753110	3143596163	Los Arboles	Shailerfernandez26@gmail.com	
17	Maryi Yajana Muñoz	1002805273	3177779484	San Francisco	—	Maryi Muñoz
18	José Bolivar Rivera	9816877	3108394484	Arboles	—	José Bolivar Rivera
19						
20						

RESPECTO AL USO DE LA INFORMACIÓN: LA FUNDACIÓN SAHED, como entidad ejecutora solicita autorización al que suscribe, para el uso y continuo manejo de la información tanto de las bases de datos personales recolectada con ocasión de la cuantificación de resultados satisfactorios del presente proyecto, como la utilización en historias de vida, fotografías, videos, publicaciones u otro documento electrónico, audiovisual o impreso. Teniendo en cuenta que la recolección de la información se ha efectuado en el curso de las actividades legítimas y con las debidas garantías constitucionales y legales, en especial lo dispuesto en la Ley 1581 de 2017, se aclara que se suprimirá su identidad y se informa que esta información podrá ser objeto de tratamiento confidencial en el territorio Colombiano. Los que suscriben este listado lo hacen en señal de aceptación de las anteriores consideraciones.

Nombre del Responsable: Equipo SAHED

"FORTALECIMIENTO DEL NIVEL DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA PARA LA COMPETITIVIDAD LABORAL Y EMPRESARIAL DE LAS COMUNIDADES RURALES, MEDIANTE TRANSFERENCIA TÉCNICA E INNOVACIÓN EN LA COSECHA Y COMERCIALIZACIÓN DE FRUTAS Y HORTALIZAS EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA"

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

SAHED FUNDACIÓN

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DE POPAYÁN

Gobernación del Cauca

MUNICIPIO DE FLORENCIA

¿QUE SON LOS CANALES DE DISTRIBUCION?

Los canales de distribución son los medios a través de los cuales los productos y servicios son llevados desde el productor o proveedor hasta el consumidor final. Estos canales pueden implicar una variedad de intermediarios, como mayoristas, minoristas, agentes, distribuidores y transportistas, que facilitan el flujo de bienes y servicios a lo largo de la cadena de suministro.



TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN

CANAL DIRECTO	CANAL INDIRECTO	CANAL DE DISTRIBUCIÓN INVERSA	CANAL DE DISTRIBUCIÓN EN LINEA
En este tipo de canal, el fabricante vende directamente al consumidor final sin intermediarios. Es común en industrias donde el fabricante tiene una marca fuerte o cuando los productos son de alto valor.	Este canal incluye uno o más intermediarios entre el fabricante y el consumidor final. Pueden ser mayoristas, minoristas, distribuidores u otros agentes. Este tipo de canal es más común y puede ofrecer una mayor cobertura geográfica y un acceso más fácil al mercado.	Este tipo de canal implica la devolución de productos del consumidor al fabricante o al punto de origen para su reutilización, reciclaje, reparación o eliminación adecuada.	Con el auge del comercio electrónico, este tipo de canal implica la venta de productos y servicios a través de plataformas en línea.

DISTRIBUCIÓN EN MERCADOS LOCALES





DISTRIBUCIÓN ENFOQUE DE ASOCIACIÓN





Asociaciones de Productores o Comerciantes:

Estas asociaciones reúnen a productores o comerciantes para promover y distribuir sus productos de manera conjunta. Pueden trabajar juntos en la negociación de contratos con distribuidores o minoristas, compartir recursos logísticos y de marketing, y coordinar estrategias de distribución.

ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

Distribución exclusiva

- Número muy limitado de intermediarios
- Mejor imagen
- Mayor control y margen

Distribución selectiva

- Mayor número de intermediarios

Distribución intensiva

- Número máximo de intermediarios
- Mayor disponibilidad y difusión
- Menor margen

GRACIAS