# Manual de
# Comercialización y mercadeo del Algodón Nativo Nor-Amazónico




PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

CITE UTCUBAMBA AMAZONAS

INNA INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN EN NEGOCIOS AGROPECUARIOS

**MANUAL DE COMERCIALIZACIÓN**

CITE UTCUBAMBA AMAZONAS 2017

CITE Utcubamba Amazonas es el Centro de Innovación Tecnológica de Artesanía y Turismo Utcubamba Amazonas promovido por el Viceministerio de Turismo a través de su Dirección Nacional de Artesanía del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Gobierno de Perú.

Dirección del CITE UA:
Jr. Santo Domingo N° 643-Chachapoyas-Amazonas-Perú.
Teléfono: +51-041-477028.

Equipo técnico.
- Presidente del CITE UA: Rvdo. P. Antonio Aransay Lerena
- Director Ejecutivo del CITE UA: CPC. Jorge Humberto Herrera Torres
- Responsable técnico de cultivo : Ing. John Alexander Torrejón Llaja
- Responsable de diseño gráfico y fotografía: Lenin Alexander Millan Cotrina
- Contabilidad y finanzas: CPC Rosario Ullilen Calderón

Colaborador:
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN EN NEGOCIOS AGROPECUARIOS
MG. ING. Polito Michael Huayama Sopla

# INDICE

Introducción..... 4

**Capítulo I.**.....6
Cosecha del Algodón Nativo..... 6
Labores poscosecha para obtención de fibra a hilo de algodón nativo.....7
Flujograma del manejo poscosecha a hilado de algodón....8

**Capítulo II.....9**
Definición del producto.....9
Elaboración de ficha técnica.....10
Describir los niveles de desarrollo de producto.....11

**Capitulo III.....13**
Comercialización.....13



# INTRODUCCIÓN

Este manual describe dos puntos importantes e imprescindibles para realizar un proceso exitoso de comercialización y mercadeo, escritos en un lenguaje sencillo y claro. Primero, se muestran recomendaciones sobre cómo definir un producto, es decir la descripción, la elaboración de fichas técnicas y la identificación del nivel de desarrollo del producto con el que contamos.

Segundo, brinda recomendaciones sobre cómo realizar una matriz de segmentación del consumidor, es decir describe gustos y preferencias de los clientes en su momento de compra, brinda recomendaciones sobre el empaque y el contenido de la información con la que debería contar el empaque y finalmente nos describe la importancia de conocer los canales de venta de nuestros productos.

# CAPÍTULO I

## COSECHA DEL ALGODÓN

En las primeras cosechas, el rendimiento sera medio kilo de algodón nativo por planta. La cosecha se realiza de manera manual, sacando la mota de la planta. A partir de los 6 meses de su plantación, empezará la cosecha de manera escalonada debido a que los frutos se forman en diferentes tiempos.

Una vez que se empieza a cosechar, se debe tener las siguientes consideraciones con el algodón nativo:

- Se deben cosechar las bellotas reventadas totalmente.
- Evitar que el algodón se ensucie con partículas como ramas, hojas o insectos.
- Seleccionar y clasificar los algodones por ecotipo de color.
- Se debe poner al sol una vez cosechado el algodón para homogenizar el color.
- Colocarlas en sacos limpios para su respectivo almacenamiento.
- Colocar los sacos en lugares frescos sobre parihuelas, para evitar el contacto con la humedad. El lugar de almacenamiento debe tener buenas condiciones de ventilación y luz.





## LABORES DE POSCOSECHA PARA LA OBTENCIÓN DE FIBRA A HILO DE ALGODÓN NATIVO

**Desmotado o despepitado**
Consiste en separar las semillas de la fibra, se puede hacer de manera manual o utilizando despepitadores mecánicos. Se debe realizar con mucho cuidado para no romper la fibra.



**Descraminado**
Es el proceso que conocen los artesanos lo cual de manera manual preparan la fibra de algodón nativo; logrando una delicada capa de algodón.



**Formado de paños y copos**
Consiste en formar paños del algodón descramiado colocando varias capas, luego enrrollar desde un extremo.



**Hilado**
Para el Hilado se utiliza una pushcana, elaborada por las propias artesanas para proceder a hilar. Se debe realizar con sumo cuidado para evitar q se rompa la fibra de algodón .

# FLUJOGRAMA DEL MANEJO POSCOSECHA DEL ALGODÓN NATIVO NOR-AMAZÓNICO HASTA HILADO



# CAPÍTULO II

En este capítulo observamos la importancia de realizar la

## DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

**- Para esto se deben realizar los siguientes pasos:**

- **Paso 1. Describir el producto**

Lo más adecuado es realizar una descripción general y, si es posible, una identificación y descripción arancelaria de la misma. Veamos el ejemplo.




**Descripción del producto**

Hilados de algodón nativo nor- amazónico.

**Identificación arancelaria del producto.**
*Partida arancelaria del producto:* P.A. 5207.90.00.00.
*Descripción arancelaria:* Hilados de algodón acondicionados para la venta al por menor.

**Nota:**
No existe un número de partida especifico del algodón nativo; es por ello que se lo toma la partida arancelaria del algodón comercial que esta reglamentado en la Sunat.

**RECORDEMOS**
- La partida arancelaria es un código que nos proporciona ADUANA que identifica y describe cada producto.
-Necesitaremos de un especialista que nos pueda ayudar con esta parte.

## Paso 2: Elaborar la ficha técnica

Una vez que hemos realizado la descripción del producto, se debe realizar una ficha técnica del mismo, veamos el ejemplo.



**Ficha técnica del producto:**
"HILADOS DE ALGODÓN NATIVO NOR- AMAZÓNICO"

| | |
|---|---|
| **Partida arancelaria** | 5207.90.00.00. |
| **Descripción arancelaria** | Hilados de algodón acondicionados para la venta al por menor- Las demás. |
| **Nombre científico** | "Gossypium Barbadense". |
| **Nombre común** | Algodón "nativo", algodón del "país", algodón pardo o algodón criollo. |
| **Composición** | Con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso. |
| **Condiciones de almacenaje** | Atmosfera limpia y libre de polvo, Temperatura – Entre 15 °C y 25 °C.<br>Humedad – Entre 40% y 60%. |
| **Presentación** | En cono, madeja o rollo de 1 Kg. empacado en bolsa de poli vinílico de 1 a 6 unidades o como el cliente lo requiera. |

**RECORDEMOS**

Debemos tratar de describir todos los puntos anteriores, de no ser posible describamos: nombre común, composición del material, condiciones de almacenaje y presentación.

-Solicitaremos ayuda de un especialista para describir otros puntos que no conocemos.

- **Paso 3.– Describir los niveles de desarrollo del producto**

En este paso debemos describir como quisiéramos finalmente vender nuestros productos a nuestros clientes, veamos el ejemplo.

| Niveles | Descripción | Imagen |
|---|---|---|
| **Producto esencial** | Hilados de algodón. |  |
| **Producto actual** | Hilados de algodón en cono, madeja o rollo empacado y, acondicionados en cajas de cartón. |  |
| **Producto aumentado** | Hilados de algodón empacado y acondicionados en cajas de cartón con certificación o garantía. |  |

## RECORDEMOS

- El producto que tenemos es el **PRODUCTO ESENCIAL**. Si agregamos una etiqueta y un empaque pasa a ser un **PRODUCTO ACTUAL** y si este cuenta con una garantía o certificación se constituye en un **PRODUCTO AUMENTADO.**
- Las certificaciones son una garantía de la calidad de nuestro producto otorgada por una institución autorizada.



# CAPÍTULO III

Ahora analicemos como se realiza la **COMERCIALIZACIÓN** del producto, veamos.

-Debemos conocer preferencias, gustos y otros aspectos de nuestro cliente, para esto se debe realizar una matriz del perfil del consumidor Veamos.

| Perfil del consumidor | |
|---|---|
| **Puntos de venta** | Taller, tiendas, ferias, etc. |
| **Rango de edad** | De 18 a 40 años |
| **Sexo** | Mujeres y varones |
| **Estilo de vida** | Gusto por la moda |
| **Ciclo de vida familiar** | Solteros profesionales, casados sin hijos,etc. |
| **Momentos de compra** | Por estaciones (chompas en invierno, etc.) |

## RECORDEMOS

-Si contamos con más información sobre los gustos y preferencias del cliente relacionadas a su decisión de compra, debemos agregarla a la matriz.

-Para el despacho de nuestro productos lo más indicado es que el empaque muestre información sobre el productor (es decir quien lo produce), el nombre de la marca, el peso neto del producto y la composición (tejido de algodón, de lana, de hilo sintético, etc.).

**Observemos la siguiente imagen.**

**LA INFORMACIÓN CONSIGNADA DEBE IR EN ESPAÑOL Y EN EL IDIOMA DEL PAÍS DESTINO U OTRO DE USO COMERCIAL**




-Por último, se debe conocer los canales de distribución es decir los canales de venta de nuestros productos.

# Finalmente

Recordemos que la COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO DE NUESTROS PRODUCTOS implica:

1- Definir el producto

Para esto necesario:

Paso 1: Describir el producto.
Paso 2: Elaborar la ficha técnica del producto.
Paso 3: Determinar los niveles de desarrollo del producto.

2-Para la Comercialización

Realizar una matriz de segmentación del consumidor.
Seleccionar el empaque más adecuado para nuestro producto, y sobre todo este debe mostrar información sobre el productor, la marca, el peso neto y la composición.
Conocer cuáles son los canales de venta de nuestros productos tanto para el mercado local, regional, nacional y si exportamos del mercado extranjero.

RECUERDA que los diseños que debes realizar siempre deben estar de acuerdo a la tendencia y moda, para esto debes revisar el MANUAL DE LÍNEA Y DISEÑO DE PRODUCCIÓN.


PERÚ
Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo


CITE
UTCUBAMBA
AMAZONAS