

Guía para facilitadores

en la formulación
e implementación
de bionegocios
en comunidades
amazónicas



Adecuación pedagógica
Carmen Janet Oliveros Vargas

Elaboración de contenidos
Carmen Sara Garnique Flores

Fotografías:
Profonanpe

**Editado por el Proyecto “Construyendo resiliencia en los
Humedales del Datem del Maraón” en el marco del Programa
de Formación de emprenderes indígenas de Bionegocios.**

CONTENIDO

Introducción	2
El programa de fortalecimiento de emprendedores indígenas	3
Objetivos	4
Consideraciones para el uso de la guía	4
Sobre la facilitación de los aprendizajes	5
Recomendaciones para el desarrollo de las sesiones	5
Características generales	6
MÓDULO 1: Los bionegocios y el desarrollo de mi comunidad	7
MÓDULO 2: Bionegocios en la amazonía	11
MÓDULO 3: Producto y mercado de mi emprendimiento	16
MÓDULO 4: Las estrategias de participación en el mercado	20
MÓDULO 5: El proceso para desarrollar nuestro producto	24
MÓDULO 6: Organizando mi bionegocio	28
MÓDULO 7: Revisando las cuentas del bionegocio	33
MÓDULO 8: La tecnología y el desarrollo de mi bionegocio	38
ANEXO 1	41
ANEXO 2	42
ANEXO 3	44
ANEXO 4	45
ANEXO 5	46
ANEXO 6	49
ANEXO 7	50
ANEXO 8	51
ANEXO 9	52
ANEXO 10	53
ANEXO 11	54

Introducción

Profonanpe es una entidad privada sin fines de lucro, especializada en la captación y administración de recursos financieros de manera eficiente, destinados a la ejecución de programas y proyectos que contribuyan a la conservación de la biodiversidad, la mitigación y adaptación del cambio climático. Desde el 2017 ejecuta el primer proyecto financiado por el Green Climate Fund- GCF- en el mundo y la Cooperación Koreana Koica, el “Construyendo resiliencia en los Humedales del Datem” (PHD).

El PHD busca mejorar las capacidades de resiliencia de comunidades indígenas que viven en ecosistemas de humedales ricos en reservas de carbono en la Provincia Datem del Maraón en la Región de Loreto, Perú; así como mejorar sus medios de vida y reducir las emisiones de gases de efecto invernadero causada por la deforestación.

Entre sus componentes contempla el desarrollo de iniciativas de bionegocios basadas en el aprovechamiento sostenible de los recursos de la diversidad biológica principalmente productos no maderables e hidrobiológicos; para lo cual estableció alianzas estratégicas con grupos representativos de las comunidades indígenas, en los territorios de su intervención, que abarcaron 120 comunidades de la provincia.

Las iniciativas trabajadas por las comunidades nativas combinan el uso de los conocimientos tradicionales de los diversos pueblos que habitan la provincia, los recursos naturales a disposición, el uso de tecnologías verdes como energía fotovoltaica e innovaciones tecnológicas. Siempre con el consentimiento de los pueblos y sus autoridades comunales para conformar las asociaciones y transitar por la ruta de la formalidad en la meta de producir productos de calidad y con importante valor comercial, generando oportunidades de negocio que contribuyen a la generación de ingresos y al desarrollo económico y social de la población y las comunidades.

En el proceso de formulación e implementación de estos bionegocios se advirtió que, más allá de la buena acogida de los emprendedores indígenas, era necesario fortalecer sus capacidades de gestión y brindar asesoría técnica y acompañamiento para que los emprendimientos logren consolidarse y alcanzar la sostenibilidad. Es así que surge el Programa de Fortalecimiento de las Capacidades a los Emprendedores Indígenas, el cual contempla un conjunto de actividades orientadas a la capacitación y la asesoría especializada, a lo largo de un año de diversos talleres y acompañamiento personalizado.

En el marco de este programa se han desarrollado dos instrumentos de trabajo: el Manual para emprendedores indígenas de Bionegocios y la Guía para facilitadores de estos emprendimientos en bionegocios. La Guía se ha diseñado y desarrollado para los facilitadores de los procesos de capacitación con emprendedores indígenas que desean poner en marcha ideas de bionegocio.

Presentamos a continuación el marco general del programa, dando cuenta de las tres etapas en las que se desarrolla el trabajo de formación, luego, planteamos el objetivo de esta Guía y algunas consideraciones para su uso, junto con las características generales respecto a la capacitación. Seguidamente, se presenta el desarrollo de los 08 módulos de capacitación. Cada módulo presenta una estructura que contiene: objetivos, duración del módulo, ideas fuerza, actividades propuestas para el desarrollo de contenidos y evaluación de cada módulo.

Finalmente, esta guía junto con el manual son instrumentos basados en la experiencia desarrollada por el PHD en sus 61 bionegocios, pero son una referencia que debe ser adaptada a cada territorio, a cada pueblo indígena y comunidad, desde el respeto a sus procesos individuales y colectivos para enfrentar los retos de administrar una iniciativa empresarial desde sus recursos naturales y conocimientos propios.

Patricia Balbuena Palacios

Directora del Proyecto “Construyendo Resiliencia en los Humedales del Datem del Maraón”



EL PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE EMPRENDEDORES INDÍGENAS

El Programa tiene como objetivo fortalecer las capacidades de los emprendedores indígenas para la gestión y consolidación de los bionegocios procurando su sostenibilidad. Se trata de un conjunto de actividades desarrolladas, con las cuales el equipo de Profonanpe capacita, brinda asesoría técnica y acompaña a los grupos organizados de emprendedores de las comunidades nativas con las que impulsa los bionegocios. En el año 2022 se desarrolló a manera de piloto la primera experiencia del Programa. Este se difundió en las comunidades beneficiadas del PHD, mediante reuniones con los representantes y directivos de las organizaciones creadas para la puesta en marcha de los bionegocios. El Programa se desarrolla en 3 etapas:

La primera etapa consiste en la selección de los participantes. A través de reuniones con dirigentes y representantes de las organizaciones indígenas, se explicó el potencial de los bionegocios y los beneficios económicos, ambientales y sociales para las personas, las familias y la comunidad. Se describe la ruta a seguir para el fortalecimiento de los emprendimientos y se solicita a las organizaciones que designen a las personas que participarán del proceso de capacitación. Se acuerdan las fechas, lugar y condiciones en que ha de realizarse la capacitación y se firman fichas de compromiso.

La segunda etapa es la capacitación a los emprendedores indígenas, con la que se procura transmitir y mejorar los conocimientos, competencias y capacidades de las personas, para la puesta en marcha y sostenibilidad de los bionegocios. Los módulos de capacitación son ocho y, dependiendo de las condiciones del contexto, se pueden desarrollar en un mínimo de dos o un máximo de cuatro sesiones. Para la capacitación se han elaborado dos materiales, para los participantes el Manual para emprendedores indígenas en bionegocios y, para el facilitador, la presente Guía de capacitación para facilitadores de emprendimientos indígenas.

La tercera etapa, corresponde al acompañamiento y la asesoría técnica a los emprendedores indígenas. La capacitación realizada debe dar el impulso necesario para la puesta en marcha de los bionegocios y en su implementación. Profonanpe, a través de su equipo técnico, brindará asesoría sobre temas específicos relacionados a los emprendimientos y hará el acompañamiento, contribuyendo así a la resolución de problemas que puedan presentarse.

OBJETIVO

Fortalecer las capacidades de las y los facilitadores/as que trabajaran en el proceso formativo y la transferencia de conocimientos a las y los emprendedores indígenas para la formulación e implementación de ideas de bionegocios en sus comunidades.

TEMAS A DESARROLLAR

- Módulo 1: Los bionegocios y el desarrollo de mi comunidad
- Módulo 2: Bionegocios en la Amazonía
- Módulo 3: Producto y mercado de mi emprendimiento
- Módulo 4: Las estrategias de participación en el mercado
- Módulo 5: El proceso para desarrollar nuestro producto
- Módulo 6: Organizando mi bionegocio
- Módulo 7: Revisando las cuentas del bionegocio
- Módulo 8: La tecnología y el desarrollo de mi bionegocio

CONSIDERACIONES PARA EL USO DE LA GUÍA

Esta guía propone temas y sesiones para ser desarrollados en su integralidad, pudiendo ser reforzado o adaptado por otros recursos o técnicas que conozca el o la facilitadora. Cada facilitador/a cuenta, además de esta Guía, con el Manual para emprendedores indígenas en bionegocios, donde se abordan los temas a desarrollar. Es importante que los dos materiales sean revisados previamente a las sesiones y analizar la pertinencia de las actividades propuestas, dependiendo del progreso de los participantes.

Para el desarrollo de cada Módulo esta Guía presenta una secuencia de actividades que incluyen: la presentación y exposición del tema, desarrollo de un ejercicio y una actividad temática y, para el cierre, un tiempo destinado a la evaluación de los aprendizajes y su reforzamiento.

SOBRE LA FACILITACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

Desde un enfoque pedagógico, el proceso de enseñanza-aprendizaje para emprendedores indígenas de comunidades nativas debe orientarse en función a ciertas premisas:

01

Aprendizaje participativo y colaborativo: Se fomenta el aprendizaje activo, participativo y colaborativo, donde los adultos puedan compartir sus conocimientos y experiencias, trabajar juntos en proyectos y actividades, y aprender unos de otros. Se valora la construcción colectiva del conocimiento.

02

Pertinencia cultural: los ejemplos, materiales y actividades a desarrollar en las sesiones deben estar en consonancia a sus tradiciones, cosmovisión y formas de vida.

03

Participación comunitaria: Se enfatiza la importancia de la participación activa de la comunidad en el proceso pedagógico, que está orientado a la formación de organizaciones comunales para la puesta en marcha de un emprendimiento en bionegocios.

04

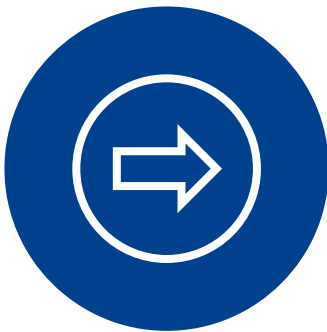
Contextualización y relevancia: el contenido educativo debe estar vinculado a la realidad y necesidades de las comunidades nativas, por ende, el tratamiento de los temas y las actividades educativas deben ser contextualizados y relacionados con situaciones y desafíos concretos en su vida diaria.

RECOMENDACIONES PARA EL DESARROLLO DE LAS SESIONES:

- Realizar las sesiones de manera pausada, atendiendo las preguntas y dudas que e presenten.
- Utilizar metodologías que promuevan la participación.
- Contar con el apoyo de un traductor.
- Repetir hasta dos veces los conceptos, indicaciones y conclusiones.
- Presentar un protocolo para el desarrollo de la sesión indicando tema y objetivo de la sesión y los aprendizajes esperados.

CARACTERÍSTICAS GENERALES

- La capacitación se organiza en base a módulos temáticos a ser desarrollados en un mínimo de dos sesiones y hasta un máximo de cuatro. El número de sesiones (o jornadas) se acuerda con la o los representantes de las comunidades que participan del Programa de Capacitación.
- La duración de cada módulo será de 4 horas pedagógicas, por lo que se estima que la capacitación tomará un total de 32 horas, distribuidas según las sesiones acordadas en la primera etapa del proceso (Selección de participantes).
- Al término de cada sesión o jornada de capacitación, se sugiere como alternativas, aplicar las preguntas de autoevaluación para ser respondidas de manera individual o grupal y/o, a modo de cierre y como reflexión final, aplicar las preguntas de la Ficha “Escalera de la metacognición” (Anexo 1); ambas permitirán reforzar los aprendizajes.
- Iconos guía:



Orientaciones
para el facilitador



Guión del facilitador
(texto que debe de leer para dirigirse
a los participantes)

MÓDULO 1: LOS BONEGOCIOS Y EL DESARROLLO DE MI COMUNIDAD

Objetivo: Comprender el potencial de los bionegocios y los beneficios económicos, sociales y ambientales para mi comunidad.

Duración: 4 horas pedagógicas (180 minutos)

Actividad	Tiempo Surgido	Medio	Materiales
Inauguración y presentación	15"	Presentación	
Presentación de los objetivos del módulo y contenido	15"	Presentación del facilitador	Manual del emprendedor indígena
"Nos Conocemos"	30"	Actividad de Integración	Radio
Ejercicio 1 "Tradición + identidad = Mi bionegocio"	20"	Trabajo Individual	Objeto Tradicional
Actividades temáticas: -Los recursos de mi comunidad y su aprovechamiento para lograr nuestro buen vivir. -Los bionegocios como una oportunidad para el desarrollo de mi comunidad. -Los bionegocios en la construcción de la identidad indígena.	60"	Presentación del facilitador	Manual del emprendedor indígena
"Enfrentando la Amazonía"	30"	Trabajo de Grupo	Papelógrafos, sobres con figuras, cinta adhesiva
Evaluación de salida	10"	Trabajo Individual	Manual del emprendedor indígena



Da la bienvenida y procede a la inauguración y presentación de los objetivos del módulo, así como los temas que trataremos.

Actividad de presentación: "Nos conocemos"

La actividad se inicia activando el cuerpo a través de movimientos al compás de la música, todos y todas se desplazan al compás de los diferentes ritmos (danzas típicas, cumbias, salsa u otros) cuando pare la música todos y todas deben quedarse inmóviles como estatuas. El facilitados recorre el espacio y el /la primera /o que se mueva se presenta ante todos diciendo su nombre y de qué comunidad viene. los demás responderán "Bienvenida/o" (diciendo el nombre) ejemplo: "Bienvenida Juanita" y procederá a sentarse mientras los demás van continuando con la dinámica de presentación.

En la página 05 del Manual del Emprendedor Indígena (MEI), encontrarás información sobre los recursos de la comunidad y su aprovechamiento para lograr el buen vivir y los bionegocios como una oportunidad para el desarrollo de nuestra comunidad.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente a los puntos 1.1 y 1.2, en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



Como hemos escuchado, las comunidades indígenas preservando sus tradiciones, prácticas ancestrales y haciendo un buen aprovechamiento de los recursos naturales, son la base de la puesta en marcha de ideas de bionegocio innovadores. A partir de esta reflexión los invito a sentarse en círculo para realizar el siguiente ejercicio:

Ejercicio: Tradición + identidad = Mi bionegocio

- ★ Paso 1: cierran los ojos y piensen en las tradiciones familiares y las actividades que aprendieron de sus antepasados, tómate unos minutos para recordar.
- ★ Paso 2: escribe en una hoja lo que recordaste, luego reflexiona sobre los siguiente:
 1. Si la tradición o legado que recordaste podrías utilizarla para crear un bionegocio.
 2. Cuáles serían los recursos de tu comunidad que utilizarías para ese bionegocio.



Ahora ubícate en la página 07 del MEI, encontrarás información sobre “los bionegocios en la construcción de la identidad indígena”, a partir de la experiencia que realizamos en el ejercicio vamos a consolidar algunos conceptos.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente al punto 1.3, en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



Cuando una necesidad no está cubierta, surge la motivación de crear los mecanismos necesarios para lograr que esta se cumpla. Para entender un poco más de las necesidades y la motivación para satisfacerlas, realizaremos la siguiente actividad:

ACTIVIDAD: ENFRENTANDO LA AMAZONÍA

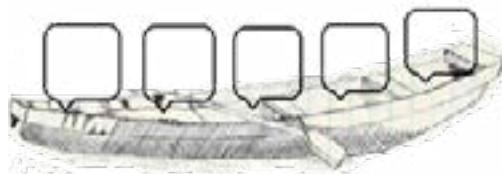
Tipo de actividad: Grupal

Propósito: A través de esta actividad vamos a identificar nuestras necesidades principales.

¿Cómo lo haremos?: Nos organizaremos en grupos y utilizando nuestra imaginación haremos un viaje en peque peque que atravesará un problema y no permitirá que continuemos el viaje, así que tendremos que quedarnos en una zona deshabitada en la Amazonía y decidir con qué objetos nos quedaremos para sobrevivir hasta que nos rescaten.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD:

Los participantes organizados en grupos, reciben un sobre con imágenes (anexo 2) y un papelógrafo con el dibujo de un peque peque. (anexo 3)



EL FACILITADOR SEÑALA:

Paso 1: ahora todos vamos a imaginarnos que vamos por el río y el peque peque está a punto de hundirse; a lo lejos, solo ves la orilla de una zona deshabitada en la Amazonía, a donde pocas veces llegan personas. Ahí te tendrás que quedar, tal vez días, tal vez meses; esperando que alguna embarcación pueda rescatarte. Ten en cuenta, que solo te puedes quedar en la orilla, en un espacio de 20 km², porque si sales de ahí o te adentras en la amazonia. La zona cuenta con un bosque lleno de animales salvajes, y parece que la tierra es apta para el cultivo, porque ves una gran variedad de plantas; también sabes que, en el río, hay una gran cantidad de peces. En la zona, no suele llover y la temperatura durante todo el año es constante, oscilando entre los 15 y los 30 grados.

Paso 2: de las figuras que están en el sobre van a elegir únicamente 5 objetos que salvarían, antes del que el peque peque se hunda.

Paso 3: ahora se pondrán de acuerdo y los pegarán de acuerdo al orden de importancia.

Del número uno al número 5. Siendo el de más valor el que esté ubicado en el número uno y el de menos valor el que se ubique en el número 5.



Ahora bien, relacionemos nuestro ejercicio, con la puesta en marcha de los Bionegocios

- El lugar por donde naufraga la persona de nuestro ejercicio, es un lugar totalmente desconocido, no sabe qué le depara el día a día, los peligros a los que se va a enfrentar, cómo va a cubrir sus necesidades. Para las personas de nuestras comunidades nativas sería, la representación de la vida misma, en la que se presentan múltiples necesidades y por las que hay que encontrar un mecanismo para poder satisfacerlas.
- En el ejercicio, las cosas a salvar del peque peque, le son útil a la persona para sobrevivir y cubrir sus necesidades mientras esté naufrago. En la vida real, para las personas de comunidades nativas; el aguaje, los peces de la Amazonía, el unguuahui y todos los otros recursos que les otorgan los Humedales del DATEM, representarían esas cosas que le son útiles para convertirlos en bionegocios, y así generar beneficios para las personas, las familias y sus comunidades.

IDEAS FUERZA:

- ★ El buen vivir implica asegurar que las actividades económicas que se desarrollan y contribuyen al bienestar integral de las personas y las comunidades, se realicen en armonía con la naturaleza garantizando el equilibrio ecológico.
- ★ Poner en marcha un bionegocio representa para los miembros de las comunidades una gran motivación y satisface distintas necesidades como: trabajo, confianza, respeto, desarrollo personal, asociación, generación de ingresos para cuidar la salud; etc.
- ★ El emprendedor indígena, va sintiendo que se va realizando como persona y como indígena con el desarrollo de estos bionegocios, pues además lo hace en unión con otros miembros de su comunidad, y contribuye a generar mejores condiciones de vida.

EVALUACIÓN DE SALIDA:



Al finalizar el módulo indica a los participantes a resolver la evaluación de salida ubicada en la pág.9 del MEI. En caso sea necesario el facilitador podrá realizar las preguntas y anotar las respuestas brindadas por los participantes.

MÓDULO 2: BIONEGOCIOS EN LA AMAZONÍA

OBJETIVO: Conocer que son los bionegocios, sus características y los beneficios que este tipo de actividad ofrece a los emprendedores indígenas y sus comunidades.

DURACIÓN: 4 horas pedagógicas (180 minutos)

ACTIVIDAD	TIEMPO SUGERIDO	MEDIO	MATERIALES
Presentación de los objetivos del módulo y contenido	20"	Presentación del facilitador	
Recojo de saberes previos "Lluvia de ideas"	20"	Diálogo del grupo	Tarjetas, plumones, papelógrafo o pizarra.
Galería de arte "Yo soy, yo puedo"	20"	Trabajo individual	Papeles Plumones o crayolas
Actividades temáticas: -¿Qué son los bionegocios? -Bionegocios y conservación de los recursos naturales -Modelos de bionegocios en las comunidades del Datem del Marañón -Las características de un emprendedor indígena -Los objetivos de mi bionegocio	60"	Presentación del facilitador	Manual del emprendedor indígena
Ejercicio: miniobjetivos	50"	Trabajo individual	Objetos del aula
Evaluación de salida	10"	Trabajo individual	Manual del emprendedor indígena



Da la bienvenida y procede a la presentación de los objetivos del módulo, así como los temas que trataremos. Invita a los participantes a sentarse en media luna para realizar la primera actividad.



Vamos a realizar una actividad llamada "Lluvia de ideas", así como la lluvia ayuda a la tierra de nuestros cultivos, así sus ideas ayudarán a dar frutos en esta actividad. Por eso es importante participar y compartir lo que pensamos y sentimos.

ACTIVIDAD DE RECOJO DE SABERES PREVIOS: "LLUVIA DE IDEAS"

Se reparte a cada participante tres (3) tarjetas y un plumón. El facilitador escribirá y leerá la primera pregunta 1. ¿Qué es un bionegocio? e invita a los participantes a escribir una idea en una de las tarjetas y que voluntariamente se acerquen a pegar la tarjeta debajo de la pregunta, repite la misma actividad con la segunda pregunta: 2. ¿Cómo es un emprendedor indígena?; y con la tercera pregunta: 3. ¿Cómo son los objetivos de un bionegocio?

Finalmente, se leen las respuestas. (Se puede adaptar la actividad a dar respuestas orales levantando la mano para participar luego de la lectura de cada pregunta). Agradece por su participación y aportes.



Se ubicarán en la página 10 del MEI, para conocer qué son los bionegocios, la conservación de los recursos naturales, modelos de bionegocios y las características de un emprendedor indígena.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente a los puntos 2.1; 2.2; 2.3 y 2.4, en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



Hemos escuchado que la personalidad del emprendedor es un factor clave para poner en marcha un bionegocio. Cada uno de nosotros tenemos cualidades y fortalezas que nos permitirán lograr los objetivos que nos proponemos en la vida y nos hacen únicos y valiosos. Para recordarlo vamos a realizar la siguiente actividad:

ACTIVIDAD: GALERÍA DE ARTE “YO SOY, YO PUEDO”

Tipo de actividad: Individual

Propósito: A través de esta actividad identificaras tus características personales.

¿Cómo lo haremos?:

- ★ Reflexionando y pensando en cómo somos y lo que hacemos bien en nuestro trabajo, o en la vida cotidiana, dibujando y/o compartiendo por turnos tus cualidades diciendo: YO SOY...(cualidades) y YO PUEDO (cosas que hago bien).
- ★ Los demás participantes aplaudirán en señal de reconocimiento al terminar cada intervención.
- ★ Finalmente agradecemos las participaciones.



Ahora se ubicarán en la página 15 del MEI “Los objetivos de mi bionegocio”, donde se propone considerar la palabra “MAREA” que te ayuda a recordar las características que tiene que tener un objetivo claros.



Continuando con los campos temáticos, antes de proceder a leer el texto del MEI correspondiente al punto 2.5, lee los aportes de este punto que se hicieron en la lluvia de ideas. En caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



En la vida diaria siempre nos trazamos metas, por ejemplo, cuando vamos a cosechar nuestros productos, cuando vamos a pescar, metas en las actividades de la casa. También lo hacemos cuando vamos a desarrollar nuestros bionegocios. Para afianzar los aprendizajes vamos a realizar el siguiente ejercicio.

Ejercicio: MINIOBJETIVOS

INFORMACIÓN BÁSICA

OBJETIVO DE APRENDIZAJE

Objetivos básicos que deben alcanzar los participantes	<p>Los participantes</p> <ul style="list-style-type: none"> > Identifican los elementos básicos para definir objetivos metas; > Se dan cuenta de la necesidad de operar bajo objetivos/metast con diferente periodo de tiempo; <p>Evalúan la necesidad de identificar obstáculos en sus propios objetivos/ metas y encontrar la manera de superarlos;</p> <p>Establecen y escriben sus objetivos/metast a corto plazo.</p>
Objetivos adicionales de mayor nivel	<p>Los participantes</p> <ul style="list-style-type: none"> > Establecen y escriben sus objetivos/metast a mediano y largo plazo.
Usos	<ul style="list-style-type: none"> < Desarrollo de competencias empresariales (Establecimiento de los objetivos/metast) > Administración del tiempo durante periodos largos – Planificación











PROCESO DE APRENDIZAJE – VISIÓN GENERAL

PASOS	DURACIÓN	CONTENIDO PRINCIPAL
Introducción	5"	Relaciona el ejercicio con el módulo de capacitación en el cual los participantes identifican y practican las competencias empresariales básicas. Introduce el nuevo ejercicio como una oportunidad para aplicar algunas de éstas en profundidad y apreciar sus propias fortalezas y debilidades para enfrentar el mundo empresarial.
Introducción al Establecimiento del Objetivo/ Meta	10"	Los participantes dicen lo que ellos consideran que es un "el objetivo/ meta" y piensan en cómo se puede definir.
Ejercicio: Establecer el Mini objetivo	10"	Cada participante define un objetivo/meta que piensa que puede alcanzar en dos (2) minutos en el aula y trata de lograrlo en el tiempo concedido.

Procesamiento	20"	Es necesario reunir datos e información antes de establecer un objetivo/meta "marea" y prever posibles obstáculos en el entorno que puedan evitar que se logren, así como la manera de superarlos. Es necesario operar bajo objetivos/metast con diferentes marcos de tiempo. Se aclaran las diferencias entre objetivos/metast y los medios para alcanzarlas.
Reflexión sobre objetivos/metast propias	5"	Los participantes tienen la oportunidad para reflexionar sobre los objetivos/metast propios, centrándose en objetivos/metast a corto plazo.

Finalmente reflexiona si el objetivo / meta fue "MAREA" marcando una carita feliz para sí y una triste para no en la ficha de evaluación. Puedes replantear el objetivo a partir de esta reflexión.

Ficha de evaluación (pág. 17 del MEI)

Medible	Pude saber si lo logré o no lo logré.		
Alcanzable	Tuve los medios para llevarlo a cabo es decir los materiales, medios o personas.		
Realista	Fue posible hacerlo en mi realidad.		
Específico	Cualquier persona puede entender lo que propuse.		
Acotado	Lo pude hacer en el tiempo que me propuse.		



IDEAS FUERZA

- ★ Los bionegocios son aquellos emprendimientos basados en el aprovechamiento de algún recurso de la naturaleza, teniendo en cuenta los criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica.
- ★ La conservación de los recursos naturales es fundamental para los bionegocios, ya que su viabilidad a largo plazo depende de la preservación de la biodiversidad y los ecosistemas.
- ★ Algunas formas en las que los bionegocios pueden contribuir a la conservación de los recursos naturales: uso sostenible de los recursos, alianzas y cooperación, valorización de la biodiversidad, investigación y desarrollo, educación y sensibilización.
- ★ Un objetivo debe ser: Medible, Alcanzable, Realista, Específico y Acotado (es decir, considera el tiempo que me va a llevar cumplirlo)

EVALUACIÓN DE SALIDA



Al finalizar el módulo indica a los participantes a resolver la evaluación de salida ubicada en la pág.18 del MEI. En caso sea necesario el facilitador podrá realizar las preguntas y anotar las respuestas brindadas por los participantes.

MÓDULO 3: PRODUCTO Y MERCADO DE MI EMPRENDIMIENTO

OBJETIVO: Conocer las etapas del proceso productivo para obtener el producto y los elementos que intervienen en el mercado.

DURACIÓN: 4 horas pedagógicas (180 minutos)

ACTIVIDAD	TIEMPO SUGERIDO	MEDIO	MATERIALES
Presentación de los objetivos del módulo y contenido	20"	Presentación del facilitador	
Recojo de saberes previos "La pelota preguntona"	20"	Diálogo del grupo	Pelota pequeña
Ejercicio: "La cadena productiva"	30"	Trabajo del grupo	Papelógrafos Tarjetas con imágenes Goma en barra Plumones
Actividades temáticas: -La cadena productiva -El mercado -Los clientes -La competencia -El potencial de mi bionegocio en el mercado	60"	Presentación del facilitador	Manual del emprendedor indígena.
El negocio de los cocos	40"	Trabajo del grupo	Hojas con casos (anexo 5)
Evaluación de salida	10"	Trabajo Individual	Manual del emprendedor indígena.



Da la bienvenida y procede a la presentación de los objetivos del módulo, así como los temas que trataremos. Invita a los participantes a sentarse en círculo para realizar la primera actividad.



Los invito a sentarse en círculo para realizar la actividad "la pelota preguntona", lanzaré la pelota y quien la atrape responderá una pregunta, recuerden que todas las opiniones son importantes y no hay respuestas buenas o malas.

ACTIVIDAD DE SABERES PREVIOS “LA PELOTA PREGUNTONA”

Sentados en círculo, el facilitador lanzará una pelota quien la atrape responderá la pregunta: ¿Qué entiendes por cadena productiva?, luego el participante le lanzará la pelota a otro compañero y se le preguntará: para tu bionegocio, ¿quiénes son tus potenciales clientes? y así sucesivamente irán lanzando la pelota y respondiendo las siguientes preguntas: ¿Quiénes son tus principales competidores?, ¿Quiénes intervienen en una venta?, ¿Qué pasos debo seguir para hacer la investigación de mercado? Puedes escribir las respuestas en un papelógrafo, recuerda agradecerles su participación.



Ahora, abrirán el MEI, página 19 donde identificarán conceptos sobre la cadena productiva y las actividades de cada etapa de la cadena productiva.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente al punto 3.1, en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



Recordemos: la cadena productiva es el conjunto de actividades que empiezan desde que obtenemos los insumos de nuestro producto hasta su entrega final al consumidor. Para fortalecer los aprendizajes realizaremos el siguiente ejercicio.

EJERCICIO: “LA CADENA PRODUCTIVA”

- ★ Primero, se organizarán por equipos de máximo 6 participantes.
- ★ Cada equipo recibirá un papelógrafo con tres casilleros (ver modelos líneas abajo) y tres tarjetas de cadenas productivas de un bionegocio (ver anexo 4).
- ★ Observan las imágenes, las ordenarán según su proceso y colocan el nombre del bionegocio.

BIONEGOCIO 01:

01 PRODUCCIÓN

02 TRANSFORMACIÓN

03 COMERCIALIZACIÓN

- ★ Luego, pensarán en un bionegocio que tengan o quieran formar, dibujarán y/o escribirán el proceso en el papelógrafo que les entregarán.

MI BIONEGOCIO 01:

01 PRODUCCIÓN

02 TRANSFORMACIÓN

03 COMERCIALIZACIÓN

- ★ Finalmente, un representante de cada grupo comparte los procesos del bionegocio elegido. Recuerda agradecer por su participación.



Para continuar conociendo más sobre los bionegocios, se ubicarán en la página 21 del MEI, ahora veremos conceptos sobre el mercado, los clientes, la competencia entre otros.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente a los puntos 3.2; 3.3; 3.4; 3.5 en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



En este módulo hemos aprendido sobre los elementos que interviene en la comercialización de un producto. Para poner en práctica sus habilidades de negociación realizarán una actividad donde cada equipo tendrá que planear estrategias para cerrar un negocio:

ACTIVIDAD: EL NEGOCIO DE LOS COCOS

Tipo de actividad: **grupal**

Propósito: A través de esta actividad potenciarás tus competencias para la negociación de un bionegocio.

¿Cómo lo haremos?: nos organizaremos en tres equipos, cada equipo será un bionegocio: SIBISIBI, “Los Cocoleros” y “Pampas perdidas”.

- ★ Cada equipo leerá y/o escuchará cada caso (Anexo 5) (10 minutos)
- ★ Cada equipo se pondrá de acuerdo sobre cómo negociar su producto. (20 minutos)
- ★ Cada equipo elegirá a su representante según lo que indica cada texto.
- ★ Luego, los representantes de cada equipo se ubicarán en medio del aula y tendrán 20 minutos para negociar sabiendo que la reunión es para concretar un acuerdo favorable.
- ★ Los demás integrantes no podrán intervenir durante la negociación.
- ★ En este cuadro te daremos pistas de la realidad de cada asociación.
- ★ Finalmente, el facilitador dará la retroalimentación de la actividad.

BIONEGOCIO	NEGOCIO PRINCIPAL	REPRESENTANTE	PROBLEMÁTICA
SIBISIBI	Producir jugos naturales	Director de Insumos	Su proveedor no cumplirá con proporcionarle la cantidad de materia prima necesaria.
LOS COCOLEROS	Productores de cocos	Responsable de Comercialización	No cuenta con el capital mínimo necesario.
PAMPAS PERDIDAS	Producir muñecos de fibra de coco	Ejecutivo de compras	La empresa no cumplirá con proporcionar el insumo para la elaboración del producto.

IDEAS FUERZA

ACTIVIDAD: EL NEGOCIO DE LOS COCOS

- ★ Llamamos cadena productiva al conjunto de actividades que ocurren desde la obtención de los insumos hasta la entrega final del producto al consumidor. Esto involucra la producción o extracción del recurso, su transformación y posterior comercialización en el mercado.
- ★ Las empresas, personas o instituciones, forman parte de los sistemas de apoyo que intervienen a lo largo de nuestra cadena productiva, brindando servicios para obtener el producto que vamos a vender.
- ★ El mercado es un sistema de intercambio conformado por vendedores (oferta) y compradores (demanda).
- ★ Necesitamos enfocar nuestra atención en los clientes, conocerlos y estimularlos a que compren el producto que ofrecemos.
- ★ Para hacer frente a tus competidores, es importante tener una estrategia para destacar tu bionegocio en el mercado y competir por los clientes.
- ★ Algunas herramientas para realizar la investigación de mercado son las encuestas, las entrevistas, los grupos focales y la observación directa.

EVALUACIÓN DE SALIDA



Al finalizar el módulo indica a los participantes a resolver la evaluación de salida ubicada en la pág.27 del MEI. En caso sea necesario el facilitador podrá realizar las preguntas y anotar las respuestas brindadas por los participantes.

MÓDULO 4: LAS ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

OBJETIVO: Identificar las estrategias para insertarse en el mercado e impulsar las ventas.

DURACIÓN: 4 horas pedagógicas (180 minutos)

ACTIVIDAD	TIEMPO SUGERIDO	MEDIO	MATERIALES
Presentación de los objetivos del módulo y contenido	20"	Presentación del facilitador	
Actividad de motivación y reencuentro "RECREANDO"	20"	Actividad de integración	Radio, papelógrafos, plumones o crayolas
Ejercicio: MINI-MERCADO	30"	Trabajo Individual	Papelógrafos, plumones o crayolas. Cinta adhesiva.
Actividades temáticas: -Estrategia de producto. -Estrategia de precio. -Estrategia de distribución. -Estrategia de comunicación	60"	Presentación del facilitador	Manual del emprendedor indígena.
Mi producto favorito	40"	Trabajo de Grupo	papelógrafos, plumones
Evaluación de salida	10"	Trabajo Individual	Manual del emprendedor indígena.



Da la bienvenida y procede a la presentación de los objetivos del módulo, así como los temas que trataremos. Invita a los participantes a sentarse en media luna para indicar las instrucciones de la primera actividad.

ACTIVIDAD DE MOTIVACIÓN Y REENCUENTRO "RECREANDO"

El/la facilitador/a pide que las/los participantes que se desplacen por el espacio al compás de la música (evitar melodías con connotaciones machista u ofensivas) al detenerse la música deberán juntarse en parejas, luego se presentarán entre ambos dando sus nombres. Se vuelven a separar y caminan al ritmo de la música, cuando se detiene se agrupan en grupo de 4 integrantes.

Cada grupo elegirá un nombre que los represente y lo comunica a la asamblea.

El facilitador/a pega una pieza grande de papel en un espacio vacío del ambiente donde están reunidos, puede ser pared o piso.

Cada grupo de 4 participantes recibe crayones o lápices de colores. Explícales que es un dibujo colectivo y que cada uno/a debe contribuir a crear un animal imaginario.

Se le pide a un integrante de cada grupo que dibuje un círculo que será el cuerpo del animal, otro integrante dibujará los pies del animal, el tercero las partes del cuerpo y el cuarto integrante los detalles del animal, cumplido los turnos, le darán un nombre a su creación, el facilitador/a puede apoyar escribiéndolo en el papelógrafo.

Finalmente, todos caminarán por el espacio en forma ordenada para observar las creaciones. Reconociendo que cada quien tiene talentos para aportar y construir algo nuevo.



Así como en la actividad que acaban de realizar tuvieron que aplicar estrategias para lograr construir su creación, también cuando emprendemos un bionegocio necesitamos estrategias de participación en el mercado; para conocerlas se ubicarán en la página 28 del MEI, donde identificarán conceptos y estrategias.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente de la página 28, en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



A partir de lo que acabas de escuchar y haciendo uso de tus conocimientos, realizaremos el siguiente ejercicio.

ACTIVIDAD: GALERÍA DE ARTE “YO SOY, YO PUEDO”

Utilizando tus saberes previos realizaremos el siguiente ejercicio:

- ★ Cada uno va a producir un producto o servicio.
- ★ Para producir este producto o servicio contarán con los recursos disponibles de su comunidad.

Teniendo en cuenta los siguiente:

- o No se puede vender promesas o engaños
- o El producto vendido no será devuelto
- o El precio de mercado del producto oscila entre S/.5 y S/.10 soles.
- ★ Una vez haya definido el producto o servicio, lo dibujará y anotará en un papelógrafo colocando el precio, beneficios y otras referencias que crea necesaria.
- ★ Luego, se exhibirá en el espacio de trabajo para que todos los asistentes puedan observarlos
- ★ Finalmente, el facilitador invitará a la votación levantando la mano hasta que sólo queden dos productos que serán los que todos eligen comprar.
- ★ Se solicita a dos participantes que expliquen por qué creen que esos dos productos fueron los ganadores.



A partir de la experiencia del ejercicio que realizamos, vamos a identificar las estrategias de mercado para poder aplicarlas en tu bionegocio. Ubícate en la página 29 del MEI.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente a los puntos 4.1; 4.2; 4.3 y 4.4, en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



A partir de los aprendizajes compartidos en este módulo vamos a realizar una actividad grupal donde podrás aplicar las estrategias para insertar tu producto en el mercado e impulsar su venta. Recuerda que, si bien todos tendremos diferentes ideas y todas serán buenas, deben de ponerse de acuerdo cual elegirán.

ACTIVIDAD: MI PRODUCTO FAVORITO:

Tipo de actividad: Grupal

Propósito: Identificar y determinar estrategias para insertar tu producto en el mercado e impulsar su venta.

¿Cómo lo haremos?: Nos organizamos en equipos y realizaremos lo siguiente:

- ★ Cada equipo elige uno de los siguientes productos para que sea ofertado en una feria de comercialización:
 - o Peque peque,
 - o Jugo de coco,
 - o Red de pesca,
- ★ Luego anotarán y/o dibujarán el nombre del producto en el papelógrafo que se te entregará.
- ★ Teniendo en cuenta las estrategias compartidas en este módulo se pondrán de acuerdo y las escribirá y/o comunicarán oralmente cuales utilizarán para poner el producto en el mercado.
- ★ Un representante del equipo expondrá el trabajo a todos los participantes.

MI PRODUCTO: _____

01	Estrategia de producto	
02	Estrategia de precio	
03	Estrategia de promoción	
04	Estratégica para fidelizar mis clientes e incrementar el número de clientes	
05	Estrategias para superar a mi competencia	

IDEAS FUERZA



- ★ La selección de la estrategia adecuada de participación en el mercado, está en función del producto, la preferencia de los consumidores y los recursos disponibles.
- ★ Las estrategias de producto son las acciones orientadas a mejorar y destacar las características de nuestro producto y satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores.
- ★ Las estrategias de precio se enfocan en la determinación del valor monetario de un producto. Hay que establecer un precio que sea atractivo para los consumidores y rentable para tu emprendimiento.
- ★ Las estrategias de distribución se centran en cómo hacer que un producto esté disponible y sea accesible para los consumidores en el lugar y momento adecuados.
- ★ Las estrategias de comunicación se orientan a promover el producto entre los consumidores.

EVALUACIÓN DE SALIDA



Al finalizar el módulo indica a los participantes a resolver la evaluación de salida ubicada en la pág.31 del MEI. En caso sea necesario el facilitador podrá realizar las preguntas y anotar las respuestas brindadas por los participantes.

MÓDULO 5: EL PROCESO PARA DESARROLLAR NUESTRO PRODUCTO

OBJETIVO: Conocer el proceso de producción e identificar los recursos necesarios para la obtención del producto del bionegocio.

DURACIÓN: 4 horas pedagógicas (180 minutos)

ACTIVIDAD	TIEMPO SUGERIDO	MEDIO	MATERIALES
Presentación de los objetivos del módulo y contenido	10"	Presentación del facilitador	
Recojo de saberes previos	20"	Diálogo del Grupo	
Ejercicio: Gráfico el proceso productivo de mi producto.	30"	Trabajo de Grupo	Papelógrafos, plumones o crayolas.
Actividades temáticas: -El proceso de producción -Las materias primas -Maquinaria, equipos y herramientas -El equipo de trabajo	60"	Presentación del facilitador	Manual del emprendedor indígena.
Producción de sobres	50"	Trabajo de Grupo	Sobre modelos de acuerdo a la cantidad de equipos. Hojas, Goma en barra, reglas, lápices y tijeras.
Evaluación de salida	10"	Trabajo Individual	Manual del emprendedor indígena.



Da la bienvenida y procede a la presentación de los objetivos del módulo, así como los temas que trataremos. Invita a los participantes a sentarse en círculo para realizar la primera actividad.

ACTIVIDAD DE SABERES PREVIOS "RITMO Y SABOR"

El facilitador iniciará el diálogo con una rima cantada acompañada de una frase y los participantes que por turnos la complementarán, por ejemplo:

Facilitador: "Ritmo y sabor" diga usted "qué se necesita para fabrica una silla", por ejemplo: madera" (se recomienda utilizar la tonada del juego ritmo a gogo)

Participante 1: serrucho ...

Participante 2: clavos ...

1ra frase: "Ritmo y sabor" diga usted "qué se necesita para construir una casa",

2da frase: "Ritmo y sabor" diga usted "qué se necesita para elaborar el chocolate",

3ra frase: "Ritmo y sabor" diga usted "cómo se produce el chocolate",

Se recomienda iniciar el juego de izquierda a derecha y luego de derecha a izquierda para dar oportunidad a que todos participen.

Tienen hasta la cuenta de 10 para decir su idea sino pasará al siguiente participante. Culminada la actividad, se les preguntará cómo se sintieron en este juego, qué fue lo más fácil de identificar y qué fue lo más difícil de identificar. Recuerda agradecer a todos por su participación.



Como mencionaron en la actividad anterior existen diferentes recursos necesarios para obtener el producto de un bionegocio; para profundizar sobre este tema los invitamos a abrir el MEI y ubicarse en la página 32, en esta página encontrarán un ejemplo que describe el proceso productivo de un conocido aceite.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente a los puntos 5.1, en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



Sabemos que las etapas del proceso productivo variarán de acuerdo al tipo de producto que vayas a obtener y se adaptará a tus necesidades y objetivos. A partir de lo compartido hasta el momento realizaremos un ejercicio grupal.

N°	ACTIVIDADES	TIEMPO	MATERIALES
01	Se organizan en equipos, pueden elegir uno de los productos de la actividad realizada en el Módulo 4 o uno nuevo.	5 Minutos	
02	Cada equipo, se ponen de acuerdo sobre el proceso productivo para la elaboración del producto elegido.	10 Minutos	
03	En un esquema plasmará el proceso. (pueden dibujarlo o escribirlo)	10 Minutos	Papelógrafo Plumones o crayolas
04	Finalmente, un representante del equipo comparte con el pleno el proceso.	5 Minutos	



A partir de la experiencia del ejercicio que realizamos, identificamos la necesidad de diferentes materiales y recursos para la elaboración de mi producto. Para reforzar el aprendizaje haremos una lectura de las páginas 34 a la 37 del MEI.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente a los puntos 5.2; 5.3; 5.4 , en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



A partir de los aprendizajes compartidos en este módulo vamos a realizar una actividad grupal donde podrás vivenciar el proceso de producción para la obtención de un producto. Para el éxito de esta actividad deberán organizarte con tu equipo de la mejor manera posible. Recuerden que la tolerancia y la buena comunicación es una pieza clave del éxito.

ACTIVIDAD: PRODUCCIÓN DE SOBRES

Tipo de actividad: Grupal

Propósito: Vivenciar el proceso de producción para la obtención de un producto.

¿Cómo lo haremos?: Nos organizamos en equipos y tendremos la misión de fabricar sobres, para ello tendremos un tiempo límite y características que debemos cumplir.

ESTRUCTURA DEL EJERCICIO

★ Etapa de planificación	15 minutos
★ Reparto de materiales	05 minutos
★ Etapa de producción	30 minutos
★ Control de calidad	10 minutos

Cada equipo debe producir un mínimo de 10 sobres iguales a la muestra que se encuentra en la mesa

Cada equipo dispone de 15 minutos para planificar el trabajo y definir el número de sobres a producir.

El tiempo de producción será de 30 minutos

El control de calidad será realizado por un auditor externo

Se dará un premio al equipo ganador

INSTRUCCIONES

NORMAS DE CALIDAD

- ★ Los sobres deben tener un tamaño igual a la muestra
- ★ El sobre debe ser rectangular (No puede estar torcido o chueco)
- ★ El pegado debe ser firme y prolijo
- ★ Los sobres no pueden tener manchas, rayas o fruncidos

IDEAS FUERZA



- ★ Llamamos proceso de producción a la serie de etapas y actividades que se llevan a cabo para transformar las materias primas en un producto.
- ★ Las etapas del proceso productivo variarán dependiendo del tipo de producto que vayas a obtener. Cada asociación adaptará su proceso productivo a sus necesidades y objetivos.
- ★ En los bionegocios la materia prima es un recurso que se extrae de la naturaleza y se transforma para crear el producto.
- ★ Para transformar las materias primas utilizaremos máquinas, equipos y herramientas que serán manipuladas por un conjunto de trabajadores involucrados directamente en el proceso productivo y, habrá otros trabajadores, dedicados a labores administrativas o vinculadas a la distribución y ventas del producto.

EVALUACIÓN DE SALIDA



Al finalizar el módulo indica a los participantes a resolver la evaluación de salida ubicada en la pág.38 del MEI. En caso sea necesario el facilitador podrá realizar las preguntas y anotar las respuestas brindadas por los participantes.

MÓDULO 6: ORGANIZANDO MI BIONEGOCIO

OBJETIVO: Conocer las formas de organización para nuestro emprendimiento y los instrumentos de apoyo para la gestión y su diagnóstico.

DURACIÓN: 4 horas pedagógicas (180 minutos)

ACTIVIDAD	TIEMPO SUGERIDO	MEDIO	MATERIALES
Presentación de los objetivos del módulo y contenido	20"	Presentación del facilitador	Manual del emprendedor indígena
Recojo de saberes previos "Tu opinión importa"	20"	Diálogo del Grupo	Papelógrafo Plumones
Ejercicio: "Organizando mi bionegocio"	30"	Trabajo de Grupo	Hojas de papel A4, lapiceros o lápices.
Actividades temáticas: -¿Cómo organizo mi emprendimiento? -Documentos que debe tener mi asociación -Analizando nuestra organización -La red de aliados y contactos.	60"	Presentación del facilitador	Manual del emprendedor indígena.
Abriendo las puertas de mi bionegocio	40"	Trabajo Individual	Hojas de papel con dibujos de puertas e íconos (anexo 6) Plumones. Cinta adhesiva
Evaluación de salida	10"	Trabajo Individual	Manual del emprendedor indígena.



Da la bienvenida y procede a la presentación de los objetivos del módulo, así como los temas que trataremos. Invita a los participantes a sentarse en media luna para realizar la primera actividad.

ACTIVIDAD DE RECOJO DE SABERES PREVIOS "TU OPINIÓN IMPORTA":

El facilitador hará preguntas que permitirán que los participantes puedan responder a partir de su realidad, de su experiencia.

- ¿Cómo organizo mi emprendimiento?
- ¿Qué documentos debe tener mi asociación o negocio?
- ¿Es importante tener una red de aliados y contactos?

Cada participante debe decir una idea a la vez para poder saber lo que todos piensan acerca del tema. En esta etapa de la lluvia de ideas no se permite discutir las ideas que van surgiendo solamente se le pide al compañero que aclare lo que dice en caso que no se haya comprendido.

La cantidad de ideas que cada participante exprese, puede ser determinada de antemano por el facilitador o puede no tener límites. Todos los participantes deben decir por lo menos una idea.

Mientras los participantes van expresando sus ideas, el facilitador va anotándolas en la pizarra o en el papelógrafo debajo de cada pregunta, una vez terminado este paso, se discute para escoger aquellas ideas que resumen la opinión de la mayoría del grupo. Recuerda agradecer por su participación al finalizar la actividad.



Un aspecto importante en nuestra vida cotidiana es la organización, dentro de nuestra familia nos organizamos, cuando es la fiesta patronal del pueblo o una celebración importante, también nos organizamos, cada miembro tiene un rol y responsabilidades que cumplir para que todo marche bien. Les invito a revisar de la página 39 a la 42 del MEI donde identificaremos conceptos y ejemplos importantes.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente a los puntos 6.1 y 6.2, en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



Sabemos que parte de la organización de un bionegocio es contar con personas responsables que se encarguen de evaluar los logros y tomar decisiones, saber quiénes somos como empresa y qué queremos ser en el tiempo, así como tener objetivos claros y reales. A partir de lo compartido hasta el momento realizaremos un ejercicio grupal.

EJERCICIO: "ORGANIZANDO MI BIONEGOCIO"

TIEMPO: 40 minutos

INSTRUCCIONES:

Se organizan en equipos según la cantidad de participantes, es recomendable que como mínimo sean 4 por equipo y 6 como máximo.

Utiliza el nombre del bionegocio que has venido trabajando los módulos anteriores, dentro de los participantes elegirán quienes será de la junta directiva.

Para crear tu visión responde a la pregunta ¿Qué queremos ser? y en qué tiempo

Para crear tu misión responde a la pregunta ¿Quiénes somos?

Finalmente escribe un objetivo para tu bionegocio utilizando la estrategia MAREA trabajada en el módulo 2.

Colocan en la pared del aula los trabajos realizados para que puedan ser vistos por todos los participantes. Recuerda agradecer a todos por su participación y aportes.

1.- Nombre del bionegocio:
2.- Junta Directiva: o Presidente: o Secretario de actas: o Tesorero: o Vocal:
3.- Visión: Al 2028 seremos un bionegocio sostenible...
4.- Misión: Somos un /una _____
5.- Objetivos:



Como parte de nuestro recorrido en el aprendizaje de la organización de un bionegocio, tenemos que conocer si las acciones que realizamos están orientadas a los objetivos que nos planteamos, para ello vamos a identificar ¿Cómo realizar el diagnóstico de mi bionegocio?; ubiquen la página 43 del MEI donde se comparten conceptos y ejemplos.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente a los puntos 6.3 y 6.4, en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



A partir de los aprendizajes compartidos en este módulo realizarán una actividad grupal donde podrán identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de los factores internos y externos que pueden afectar el desempeño y la competitividad de su bionegocio.

ACTIVIDAD: ABRIENDO LAS PUERTAS DE MI BIONEGOCIO

Tipo de actividad: Grupal (se puede adaptar para que sea individual)

Propósito: identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de los factores internos y externos que pueden afectar el desempeño y la competitividad de su bionegocio.

¿Cómo lo haremos?: Organizados en grupo reflexionarán sobre factores internos y externos que impactarán positiva o negativamente en su bionegocio.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD:

EL FACILITADOR SEÑALA:

Recibirán una hoja de papel (anexo 6) donde encontrarán 4 puertas cada una tiene un ícono. (el facilitador muestra las imágenes y señala el significado a los participantes)



Significa las Fortalezas



Significa las Oportunidades



Significa las Debilidades



Significa las Amenazas

Se les reparte los pulmones.

Cada equipo va a imaginar qué bionegocio quisiera formar.

Luego, nos preguntaremos:

- 1.¿Qué fortalezas tenemos para emprender un bionegocio?
Eligen tres y las dibujarán o escribelas en la puerta número 1.
- 2.¿Qué debilidades existen en mi entorno que afectarían el bionegocio?
Eligen tres y las dibujarán o escribelas en la puerta número 2
- 3.¿Qué oportunidades existen en el alrededor que ayudarían al bionegocio?
Eligen tres y las dibujarán o escribelas en la puerta número 3
- 4.¿Qué amenazas existen en el alrededor que pueden acabar con el bionegocio?
Eligen tres y las dibujarán o escribelas en la puerta número 4

Finalmente, se invita a algunos voluntarios a compartir su análisis FODA.

Reflexión final: con esta actividad se ha identificado las fortalezas y debilidades que son parte de la realidad interna del bionegocio que hemos emprendido y que estamos en condiciones de aprovechar o necesitamos superar. Las oportunidades y amenazas son factores externos que no son controlados por nosotros y es importante conocer las oportunidades para poder aprovecharlas y las amenazas para defendernos con nuestras fortalezas.

IDEAS FUERZA



- ★ La asociación o cooperativa que formemos debe tener personería jurídica para ser reconocida por el Estado y facilitar su inserción en el mercado.
- ★ Las asociaciones y cooperativas se constituyen mediante la voluntad de todos los miembros reunidos en la Asamblea General y ésta queda plasmada en su acta de constitución.
- ★ Al constituirse deben elaborar y aprobar sus Estatutos y elegir la Junta Directiva. Generalmente, la Junta Directiva estará conformada por: Presidente, Secretario de actas, Tesorero, Fiscal y Vocal.
- ★ La visión de la Asociación es una declaración que describe la imagen o el estado futuro al que aspiramos alcanzar.

La misión de la Asociación es una declaración que define su propósito, su razón de ser y las actividades principales que realiza para cumplir con ese propósito.

EVALUACIÓN DE SALIDA



Al finalizar el módulo indica a los participantes a resolver la evaluación de salida ubicada en la pág.47 del MEI. En caso sea necesario el facilitador podrá realizar las preguntas y anotar las respuestas brindadas por los participantes.

MÓDULO 7: REVISANDO LAS CUENTAS DEL BIONEGOCIO

OBJETIVO: Los participantes revisan los costos y la inversión para poner en marcha el bionegocio y, analizan y proyectan la situación económica del mismo.

DURACIÓN: 4 horas pedagógicas (180 minutos)

ACTIVIDAD	TIEMPO SUGERIDO	MEDIO	MATERIALES
Presentación de los objetivos del módulo y contenido	10"	Presentación del facilitador	Manual del emprendedor indígena
Recojo de saberes previos "Palabras claves"	10"	Diálogo del Grupo	Tarjetas de colores Papelógrafo Plumones Cinta adhesiva
Ejercicio: Los gastos de mi bionegocio	30"	Trabajo de Grupo	Hojas de papel A4, lapiceros o lápices.
Actividades temáticas: -Los costos de producción. -Los gastos de mi bionegocio. -La inversión de mi bionegocio. -Estado de ganancias y pérdidas	60"	Presentación del facilitador	Manual del emprendedor indígena.
El cuadro figurado	60"	Trabajo de Grupo	Rompecabezas hecho de 10 piezas de cartón y 5 figuras (anexo 7) hoja de Instrucciones para cada participante (anexo 9)
Evaluación de salida	10"	Trabajo Individual	Manual del emprendedor indígena.



Da la bienvenida y procede a la presentación de los objetivos del módulo, así como los temas que trataremos. Invita a los participantes a sentarse en media luna para realizar la primera actividad.

RECOJO DE SABERES PREVIOS: "PALABRAS CLAVES"

- > Los participantes se organizan en grupos.
- > El facilitador entregará a cada grupo tarjetas con palabras claves y conceptos (anexo 7).
- > Cada grupo tiene 5 minutos para leer las palabras y unir las con los conceptos.
- > En un papelógrafo por turnos cada equipo irá colocando las palabras claves con sus conceptos y los leerá en voz alta.
- > Al momento de desarrollar los temas puedes utilizar esta información para contrastar sus saberes previos con los nuevos.

Recuerda agradecer por la participación de todos los participantes.



Hablar de bionegocios, es hablar de inversión y ganancia, es por ello que tenemos que contar con herramientas e información que nos permitan tener una idea clara de las cuentas. Los invito a abrir el MEI y ubicar la página 48 para identificar conceptos sobre los costos de producción y gastos de un bionegocio.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente a los puntos 7.1 y 7.2, en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



A partir de lo aprendido en este módulo te proponemos calcular los gastos de los 6 primeros meses de tu bionegocio, puedes utilizar la propuesta y el producto que has venido desarrollando en los módulos.

EJERCICIO: LOS GASTOS DE MI BIONEGOCIO

TIEMPO: 30 minutos

INSTRUCCIONES: En equipo se pondrán de acuerdo para proyectar algunos gastos de su bionegocio, teniendo en cuenta el ciclo productivo (tiempo de siembra, cosecha, otros) . Para ello puedes utilizar el siguiente cuadro el cual se encuentra en el MEI pág. 50.

NOMBRE DEL BIONEGOCIO: _____

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 12
Sueldos						
Alquiler del local						
Materiales de Oficina						

GASTOS DE VENTAS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 12
Publicidad						
Empaques						
Transporte						
Almacenamiento						
GASTOS FINANCIEROS						
Pagos de préstamos						
TOTAL GASTOS						



Ahora veremos otros aspectos referidos a las cuentas del bionegocio, para ello revisaremos las páginas de la 50 a la 53 del MEI. En ellas encontrarás cuadros que podrás utilizar para organizar tus cuentas y de esa manera tener una mirada a largo plazo de los gastos mensuales, trimestrales o anuales.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente a los puntos 7.3 y 7.4, en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.



Como actividad final de este módulo realizaremos un ejercicio que te permitirá poner en práctica la comunicación, el liderazgo, el trabajo bajo presión del tiempo y el desarrollo de estrategias, también permitirá conocer los obstáculos que causan muchos de los problemas en las empresas.

ACTIVIDAD: EL CUADRADO FIGURADO

Tipo de actividad: Grupal

Propósito: Vivenciar la comunicación, liderazgo, trabajo bajo presión del tiempo y desarrollo de estrategias.

¿Cómo lo haremos?:



La tarea es ensamblar un rompecabezas hecho de 16 piezas de cartón, lo más rápido posible y colocar las figuras donde correspondan. (Anexo 8).

Instrucciones para grupos con 15 participantes:



Se dividirán en tres equipos:
Equipo de Planificación (EP) 5 participantes.
Equipo Operativo (EO) 5 participantes.
Equipo Observador (OB) 5 participantes.



Cada equipo tendrá una función específica que cumplir:
Equipo de Planificación:
Equipo Operativo:
Equipo de Observación:



Pedir a los miembros del EO pasar a otra aula o espacio para esperar las instrucciones que les darán el EP.



El Equipo de Planificación (EP) se reunirá y realizará las siguientes acciones:
En los próximos 20 minutos usted debe hacer lo siguiente:

1. Leerán las instrucciones cuidadosamente antes de compartirlas al Equipo Operativo (anexo 9)
2. Recibirán del facilitador los 5 sobres con piezas que luego entregará al EO.
3. Un miembro del EP Invitará a pasar al EO, se les entregará cinco sobres, cuatro tendrán piezas con una letra consignada y el quinto sobre figuras, luego se les dará las instrucciones para ejecutar la tarea.

★ **Equipo Operativo:** ejecutan la tarea siguiendo las instrucciones señaladas, para ello tendrán un tiempo máximo de 25 minutos.

★ **El equipo Observador (EOB)** realizará las siguientes acciones:

1. Tomará el tiempo indicando en inicio y fin de la actividad, observarán el procedimiento sin intervenir y toman notas según lo señalado en las Instrucciones para los observadores (anexo 9)

2. Cumplido el tiempo, el EOB compartirá lo que observó de la actividad.

★ Finalmente, el EP compartirá el solucionario al EO para que compare e identifique en qué se equivocaron.

Cierre:

★ El facilitador resalta las dificultades en el proceso y los comportamientos que ayudaron a realizar la tarea.

Reglas Generales:

★ Durante la planificación, no podrán tocar ni cambiar las piezas de los demás miembros.

★ Debe mantener todas las piezas frente a usted en todo momento.

★ No podrá mostrar la solución del rompecabezas en ningún momento. (anexo 10)

★ No está permitido marcar ninguna de las piezas.

★ Los miembros del Equipo Operativo deben obedecer las reglas antes establecidas.

★ No está permitido ensamblar el “CUADRADO” en ningún momento – es una tarea del Equipo Operativo.

★ Cuando se inicie la etapa del ensamble, ya no podrá dar ninguna información; sólo está permitido observar el desarrollo de la tarea.

IDEAS FUERZA



- ★ Los costos de producción son todos aquellos gastos en que debemos incurrir para elaborar un producto.
- ★ Los costos de producción pueden ser directos, aquellos que se pueden atribuir directamente a la producción de un bien o producto específico, o indirectos, los que no están directamente asociados al producto, pero son necesarios para producirlo (alquiler, energía eléctrica, transporte, etc.)
- ★ Los gastos administrativos son necesarios para el funcionamiento general de un bionegocio y deben ser registrados contablemente. Entre ellos contamos los salarios, impuestos, materiales de oficina, etc.
- ★ Inversión: son los desembolsos de dinero que se realizan con el propósito de generar beneficios futuros y a largo plazo. No se consumen en un proceso productivo, por ejemplo, las máquinas, mobiliario para la oficina, el local, etc.

EVALUACIÓN DE SALIDA



Al finalizar el módulo indica a los participantes a resolver la evaluación de salida ubicada en la pág.54 del MEI del emprendedor indígena. En caso sea necesario el facilitador podrá realizar las preguntas y anotar las respuestas brindadas por los participantes.

MÓDULO 8: LA TECNOLOGÍA Y EL DESARROLLO DE MI BIONEGOCIO

OBJETIVO: Revisar herramientas tecnológicas útiles para el desarrollo del bionegocio.

DURACIÓN: 4 horas pedagógicas (180 minutos)

ACTIVIDAD	TIEMPO SUGERIDO	MEDIO	MATERIALES
Presentación de los objetivos del módulo y contenido	10"	Presentación del facilitador	Manual del emprendedor indígena
Actividad de motivación y reencuentro	40"	Actividad de Integración	
Actividades temáticas: -¿Qué son las TICs y para que se usan? -Oportunidades y beneficios para los emprendedores	60"	Presentación del facilitador	Manual del emprendedor indígena.
Ejercicio bingo de adivinanzas	30"	Trabajo Individual	Cartillas Imágenes
Evaluación de salida	20"		Manual del emprendedor indígena.



Da la bienvenida y procede a la presentación de los objetivos del módulo, así como los temas que trataremos. Invita a los participantes a sentarse en media luna para realizar la primera actividad.

ACTIVIDAD DE MOTIVACIÓN Y REENCUENTRO: "EL TELÉFONO MALGRADO"

El/la facilitador/a pide que las/los participantes se ubiquen en fila o hilera (uno junto a otro).

El primer participante recibe un mensaje escrito que nadie más puede leer, y debe transmitir este mensaje al oído del compañero que tiene a su lado, luego este tendrá que decir el mensaje a la siguiente persona y así consecutivamente.

El último jugador deberá, en voz alta, decir el mensaje a todos. El contenido debe ser tal y como él lo recibió.

Luego cada jugador desde el penúltimo hasta el primero deberá decir en voz alta la frase que escuchó. Esto mostrará que fue modificado el mensaje al ser transmitido. El/la facilitador/a cerrará la actividad señalando: a través de este juego identificamos que en ocasiones los mensajes no llegan de la mejor manera y por eso es importante elegir bien el momento, lugar y medio que utilizaremos para comunicarlo.



Hemos llegado al último módulo, donde compartiremos información sobre el uso de la tecnología para potenciar y hacer más accesible los bionegocios. Ustedes, como emprendedores indígenas poseen muchas riquezas ancestrales y la esencia de la tradición transmitida de generación en generación. Como lo vivenciamos en la dinámica de inicio, es importante saber elegir las herramientas tecnológicas más indicadas para dar a conocer y facilitar el comercio de nuestros productos. Los invito a ubicar la página 55 del MEI.



Procede a leer el texto del MEI correspondiente a los puntos 8.1 y 8.2, en caso sea necesario solicita apoyo del traductor. Recuerda que la lectura debe ser pausada, clara y utilizar la expresión corporal para transmitir la información.

EJERCICIO: "TUTIFRUTI"

TIEMPO: 20 minutos

Instrucciones: Cada participante recibe una cartilla (anexo 11) y un juego de figuras. Deberán colocar en cada columna las figuras que pertenecen a la categoría que se mencionará. Sirve para... enviar y recibir pagos, y así sucesivamente. Al terminar las cuatro categorías, el facilitador dará la indicación de alto y dará la solución del ejercicio. Los participantes tendrán la oportunidad de validar o reorientar sus respuestas.

SIRVE PARA...			
ENVIAR Y RECIBIR PAGOS	RECIBIR PEDIDOS Y ORGANIZARLOS	PUBLICAR MIS PRODUCTOS	COMUNICARME

IDEAS FUERZA



- ★ Las TIC's permiten llegar a un público más amplio a través de plataformas de comercio electrónico, sitios web y redes sociales.
- ★ Las TIC's ofrecen soluciones de software y herramientas en línea para la gestión financiera, como el control de inventario, la facturación, la gestión de costos y la contabilidad.
- ★ La disponibilidad de recursos puede variar según tu ubicación geográfica y el entorno empresarial específico. Es importante investigar y verificar la información para asegurarte de que se ajuste a tus necesidades y circunstancias particulares.

EVALUACIÓN DE SALIDA



Al finalizar el módulo indica a los participantes a resolver la evaluación de salida ubicada en la pág.58 del MEI. En caso sea necesario el facilitador podrá realizar las preguntas y anotar las respuestas brindadas por los participantes.

ANEXO 01

RECIBIR PEDIDOS Y ORGANIZARLOS

5

¿EN QUÉ OCASIONES VOY A UTILIZAR LO APRENDIDO?

4

¿PARA QUÉ ME HA SERVIDO?

3

¿QUÉ ME HA RESULTADO MÁS FÁCIL? Y ¿MÁS DIFÍCIL?

2

¿QUÉ HE HECHO O APRENDIDO?

1



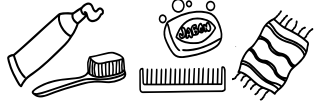
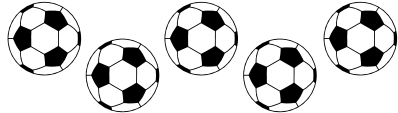
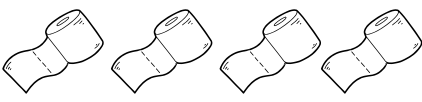

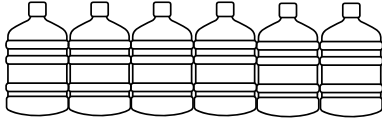


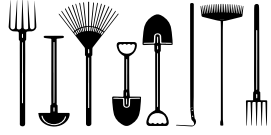

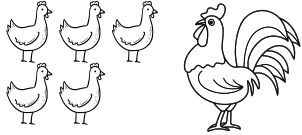


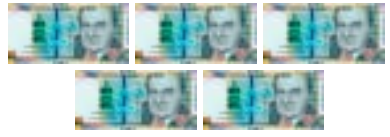
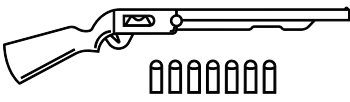








¿CÓMO ME HE SENTIDO EN LA ACTIVIDAD DE HOY?

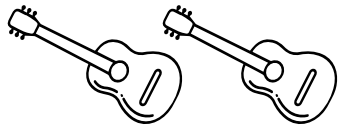






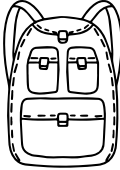


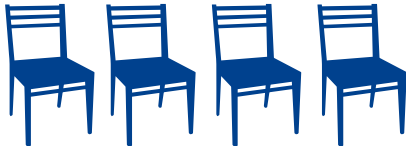
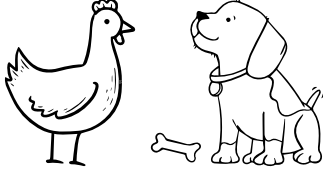
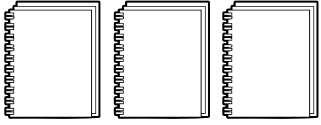


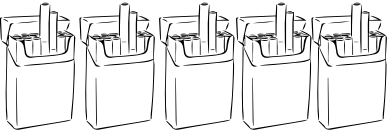


ANEXO 2

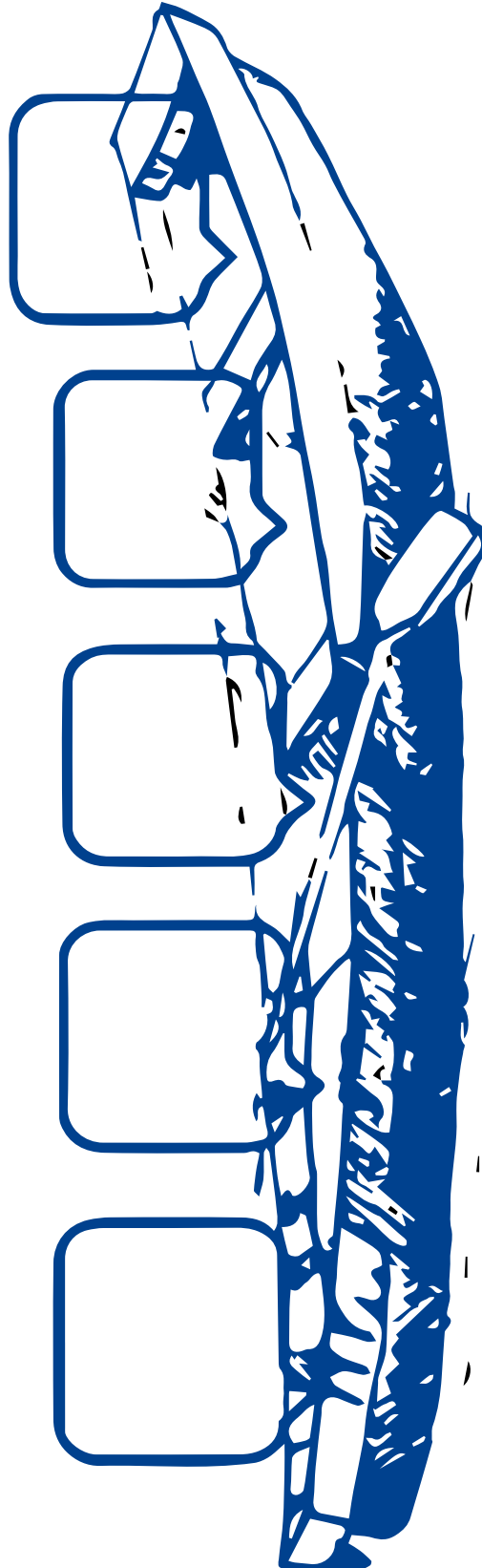
(recortar por los bordes y colocar las tarjetas dentro de un sobre)

PARA LA ACTIVIDAD 1: "ENFRENTANDO LA AMAZONÍA"

 <p>ANZUELOS PARA PESCA</p>	 <p>LINTERNAS Y PILAS.</p>	 <p>ARTÍCULOS DE HIGIENE Y BELLEZA.</p>
 <p>CINCO PELOTAS DE FÚTBOL.</p>	 <p>CIEN ROLLOS DE PAPEL HIGIÉNICO.</p>	 <p>UNA MALETA LLENA DE ROPA.</p>
 <p>DOSCIENTOS LITROS DE AGUA.</p>	 <p>UN DIBUJO</p>	 <p>TRES CARPAS PARA LA LLUVIA.</p>
 <p>HERRAMIENTAS DE CULTIVO.</p>	 <p>UNA MOTOSIERRA CON 100 LITROS DE GASOLINA</p>	 <p>CINCO GALLINAS Y UN GALLO.</p>
 <p>SEMILLAS DE DIVERSAS CLASES</p>	 <p>100 LATAS DE ATÚN.</p>	 <p>500 SOLES</p>
 <p>UNA ESCOPETA Y 100 BALAS</p>	 <p>UN MACHETE</p>	 <p>UN ESPEJO</p>
 <p>MEDICAMENTOS</p>	 <p>TODAS LAS FOTOS DE TUS FAMILIARES Y SERES QUERIDOS.</p>	 <p>UN RADIO</p>
 <p>10 CAJAS DE CERVEZA.</p>	 <p>500 FÓLDERES Y 50 LAPICEROS.</p>	 <p>PANEL SOLAR</p>

 <p>2 GUITARRAS.</p>	 <p>HERRAMIENTAS PARA TRABAJAR LA CAÑA BRAVA.</p>	 <p>VACUNA CONTRA EL CÁNCER.</p>
 <p>20 LIBROS DE LITERATURA.</p>	 <p>TUS OLLAS</p>	 <p>2 CERBATANAS Y 50 VIRUTAS.</p>
 <p>100 BOTELLAS DE TRAGO.</p>	 <p>UNA MOCHILA</p>	 <p>20 PELÍCULAS Y UN REPRODUCTOR CON PANTALLA A PILAS.</p>
 <p>UNA CANOA CON REMOS.</p>	 <p>SILLAS</p>	 <p>TU GALLINA Y UN PERRO.</p>
 <p>TRES CUADERNOS DE APUNTES.</p>	 <p>UNA MÁQUINA DE ESCRIBIR.</p>	 <p>UN CHANCHO Y UN TORO.</p>
 <p>100 PAQUETES DE CIGARRILLOS.</p>		

ANEXO 3



ANEXO 4

EJERCICIO: "LA CADENA PRODUCTIVA"

TARJETAS DEL PROCESO - BIONEGOCIO



ANEXO 5

ACTIVIDAD: “EL NEGOCIO DE LOS COCOS”

EL NEGOCIO:

SIBISIBI:

EMPRESA SIBISIBI

“SIBISIBI” es una empresa nacionalmente reconocida. Su negocio principal es producir jugos naturales. Después de un largo proceso de estudio de mercado y planificación SIBISIBI ha identificado un nuevo producto, agua de coco en lata. Con este producto, el sueño de los fundadores está siendo realizado: entrar en el mercado de exportación.

SIBISIBI ha firmado un contrato con una gran cadena de supermercados estadounidense que será la primera en lanzar su producto. Todo SIBISIBI está eufórico por haberlo conseguido. La dirección ha prometido que los funcionarios más importantes en lograr el éxito recibirán un bono de S/. 3000, así como acciones.

Su función dentro de la empresa SIBISIBI es la de “Director de Insumos”, responsable para que la fábrica, disponga de la materia prima para la producción de agua de coco en lata.

Para poder cumplir con el contrato, falta obtener la materia prima que corresponde a un lote de 30,000 cocos. El contrato consta que será anulado de no cumplir con las mencionadas 200 mil latas de agua de coco por completo, convirtiéndose en un aspecto cícrico para el éxito comercial de la empresa y profesional de Ud. mismo.

Desafortunadamente Ud. recibió de la multinacional “Cocos Fruta Unida” de Jaén, la mala noticia de que no cumplirá con proporcionarle la cantidad de materia prima necesaria. Por suerte Ud. supo que la Asociación de Productores “Los Cocoleros”, disponen de una cantidad significativa de cocos aún no vendido. El gerente de comercialización de la asociación ha armado un encuentro con usted en el centro “Vista Florida”. Esta reunión parece ser la única alternativa que pueda solucionar su problema.

Dada la importancia del lote Ud. ha recibido autorización de comprar la materia prima por un valor máximo de S/ 40.000, que está bien por encima del precio usual de venta por los productores. Sin embargo, es de su conocimiento que en la misma reunión también participará un representante de una fundación potencial compradora, llamada “Pampas Perdidas”.

El tiempo limitado de la reunión implica que la reunión tiene que ser cerrado en 20 minutos.

Recuerda:

- Es una reunión para concretar un acuerdo.
- Su empresa depende del éxito.

EL NEGOCIO:

COCOLEROS:

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES “LOS COCOLEROS”

Productores de cocos del valle de SOLIMAR se organizaron en 1991 en una asociación llamada “Los cocoleros”, Por organizarse lograron en pocos años mejorar sus ingresos de manera significativa. Clave del éxito ha sido juntar la producción y vender en masa, de esta manera excluyendo los tradicionales intermediarios de la cadena de compra – venta.

Aunque la producción en 1998 ha sido bastante buena, el fenómeno “El niño”, dañó la infraestructura de riego severamente. Para garantizar la producción de la campaña de 1999 es urgente rehabilitar los canales, sin embargo, la asociación no cuenta con el capital mínimo necesario que es de S/ 60,000.

Todas las esperanzas están centradas en la venta de la segunda cosecha del año. Se estima disponer de un total de un total de 50 mil cocos. Lamentablemente el valor de compra por los intermediarios en el mercado libre apenas es de S/ 0,50 por coco (para luego ser revendido por ellos por S/2 por unidad)

Su función dentro de la asociación, es la de “Responsable de Comercialización”. Esto indica que en este momento el futuro de la asociación y de los productores está en sus manos. Sin lograr el capital mínimo necesario es poco probable que la asociación continúe existiendo, amenazando de esta manera su propio trabajo.

Afortunadamente, ha tomado de conocimiento que dos entidades están interesadas en comprar una cantidad significativa de su producto. Las entidades se llaman “Sibisibi” y “Fundación Pampas Perdidas”. Para lograr la venta usted ha organizado un encuentro con ellos en “Vista Florida”.

Los potenciales compradores han quedado en encontrarse con UD. aunque han dejado claro que están en la región para comprar cocos de la multinacional “Cocos fruta Unida” de Jaén. El limitado tiempo disponible significa que usted, tendrá que reunirse al mismo tiempo con los dos representantes.

El tiempo disponible es de apenas 20 minutos para cerrar el negocio.

Recuerda:

- Es una reunión para concretar un acuerdo.
- Su empresa depende del éxito.

EL NEGOCIO:

PAMPAS PERDIDAS:

FUNDACIÓN “PAMPAS PERDIDAS”

La Fundación “Pampas Perdidas” es resultado de un proyecto financiado por la Cooperación Holandesa. La fundación capacita a 1500 artesanos Cajamarquinos, proporciona la materia prima y comercializa la producción. La fundación está en su segundo año de existencia independiente y sin financiamiento externo. Hasta el momento los resultados no han sido muy satisfactorios.

Por las buenas relaciones con entidades holandesas, la fundación ha logrado obtener un contrato de venta para la feria internacional de artesanía a ser realizada en Holanda. El contrato consiste en producir 80 mil muñecos de fibra de coco que serán utilizados para promover el vento.

La fundación y los artesanos están súper entusiasmados con el contrato, ya que lograr vender los muñecos significa mejores ingresos para los artesanos y garantizar la existencia de la fundación por más de dos años, consolidando de esta manera su propósito de impulsar el desarrollo de la artesanía cajamarquina. Sin consolidar el contrato, es probable que Pampas Perdidas continúe existiendo y Ud. como socio fundador tendrá que buscar otro empleo.

Su función dentro de la fundación “Pampas Perdidas” es la de “ejecutivo de compras” responsable de que los artesanos dispongan de la materia prima para la producción de los muñecos de fibra de coco. Hasta el momento Ud. siempre ha sido loado por la dirección de la empresa por su competencia profesional.

Para poder cumplir con el contrato, falta obtener la materia prima que corresponde a un lote de 40,000 unidades de insumo. El contrato consta que será anulado de no cumplir con los mencionados 80 mil muñecos por completo, haciendo cítrico el estado de la Fundación y su existencia.

Desafortunadamente Ud. recibió de la multinacional “Cocos Fruta Unida” de Jaén, la mala noticia de que ésta no cumplirá con proporcionar las 40.000 unidades, por haber vendido toda su producción de este año a The Coca Cola Company Inc.

Sin entrar en pánico usted esta buscando otra empresa que pueda proporcionar la cantidad de materia prima necesaria. Por suerte usted supo que la Asociación de Productores “Los Cocoleros”, disponen de una cantidad significativa de cocos que aún no ha vendido. El gerente de comercialización de la asociación ha armado un encuentro con usted en el centro “Vista Florida”. Esta reunión parece ser la única alternativa que pueda solucionar su problema.

Dada la importancia del lote Ud. ha recibido autorización de comprar la materia prima por un valor máximo de S/ 30.000, que esta bien por encima del precio usual de venta por los productores. Sin embargo, es de su conocimiento que en la misma reunión también participará un representante de una fundación potencial compradora, llamada “SIBISIBI”

El tiempo disponible es de apenas 20 minutos para cerrar el negocio.

Recuerda:

- Es una reunión para concretar un acuerdo.
- Su empresa depende del éxito.

ANEXO 6



FORTALEZAS



DEBILIDADES



OPORTUNIDADES



AMENAZAS



ANEXO 7

“PALABRAS CLAVES”

RECORTA LAS TARJETAS Y ENTRÉGALAS EN DESORDEN

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Gastos en que debemos hacer para elaborar un producto pueden incluir la materia prima, materiales, mano de obra, alquiler de maquinaria, entre otros.

GASTOS

Están relacionados con las actividades administrativas, generalmente son necesarios para el funcionamiento general de una empresa o bionegocio.

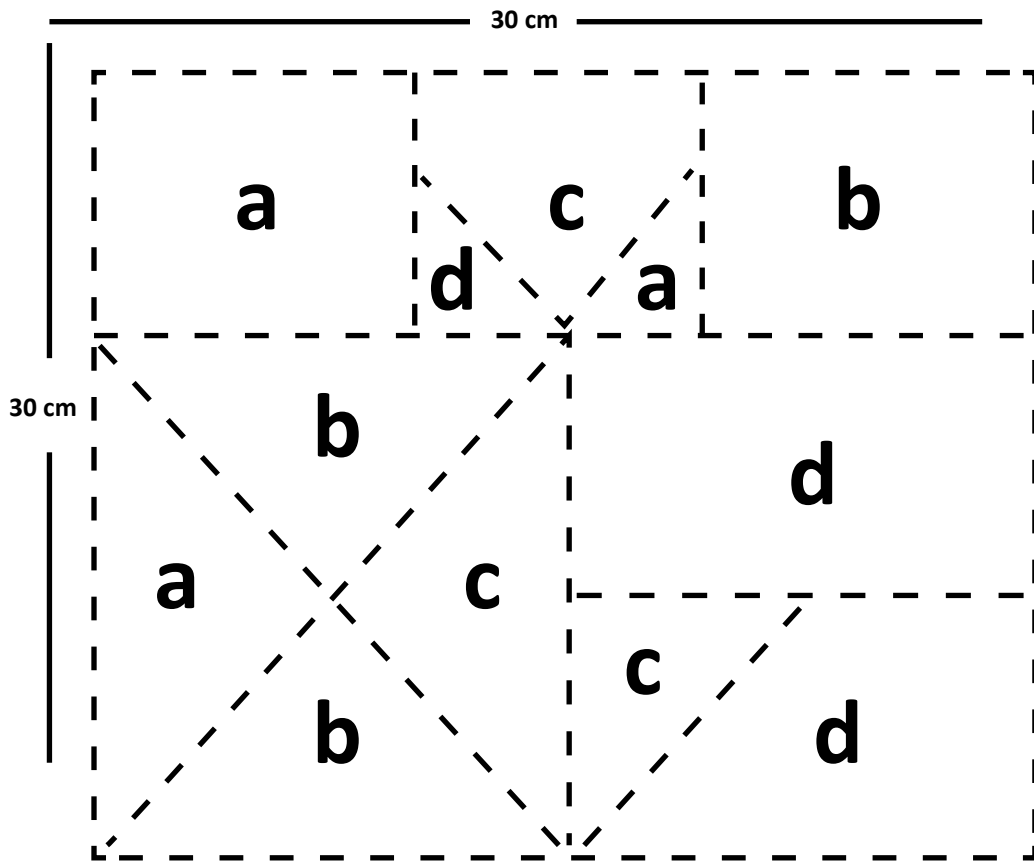
INVERSIÓN

Son los desembolsos de dinero que se realizan con el propósito de generar beneficios futuros y a largo plazo.

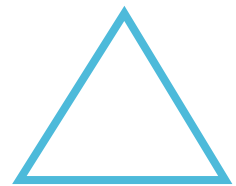
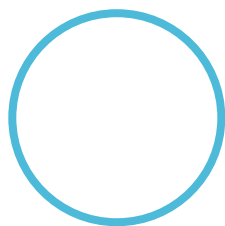
ANEXO 8

EL CUADRADO FIGURADO

RECORTA LAS PIEZAS POR EL BORDE
(COLOCARLAS EN SOBRES SEPARADOS POR LETRAS)



RECORTE LAS FIGURAS POR EL BORDE:



ANEXO 9

HOJA DE INSTRUCCIONES

EL CUADRADO FIGURADO

EL CUADRADO FIGURADO

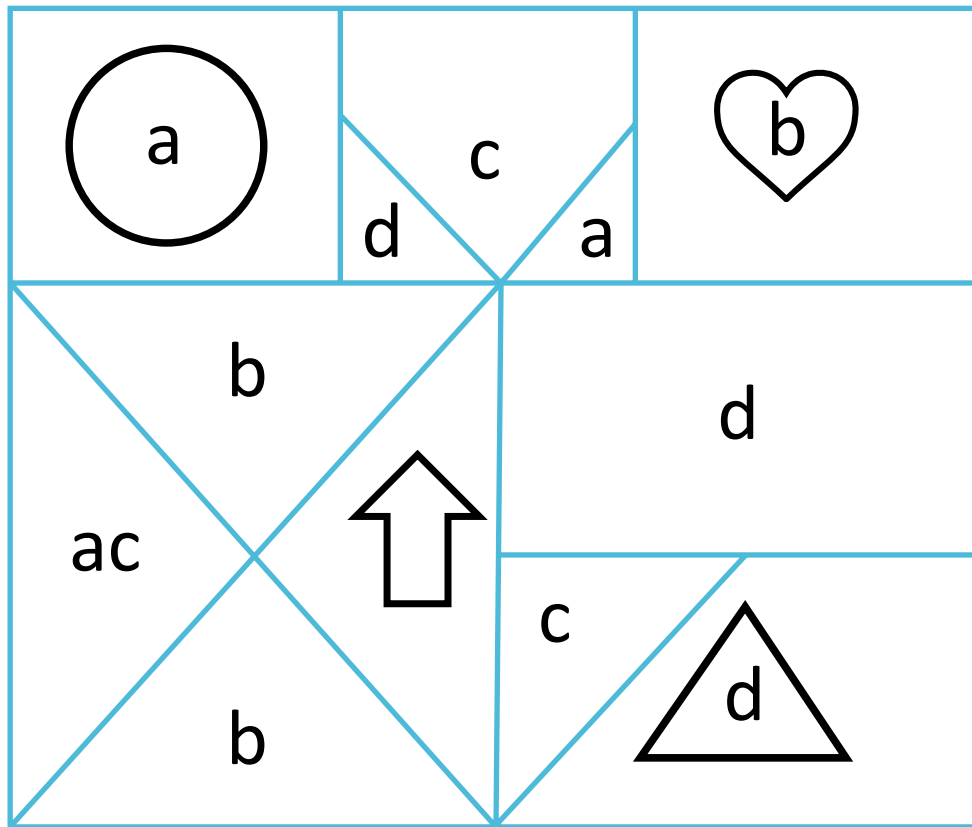
1. Cada miembro del equipo operativo recibirá un sobre, dentro de ese sobre hay cuatro sobres que contienen 3 piezas identificadas con una letra y un sobre con 4 figuras.
2. A quienes le tocaron piezas, deberán mirarlás bien y ponerse de acuerdo en el orden que las ubicarán para armar un cuadrado.
3. Una vez que la pieza es colocada sólo tienes una oportunidad para modificar su ubicación.
4. Una vez que armes el cuadrado el miembro del equipo que tiene las figuras deberá ubicarás en el siguiente orden:
El círculo va en el recuadro superior izquierdo, el corazón en el cuadrado superior derecho, la flecha en el rectángulo con la letra c y el triángulo en la parte de abajo a la izquierda.

INSTRUCCIONES PARA LOS OBSERVADORES

1. Deben observar, de manera genérica, el proceso de comunicación que se establece en el grupo y prestar especial atención a cada miembro del grupo.
2. Durante el plazo para la planificación, deberá observar los siguientes comportamientos:
 - a) ¿Hay participación equitativa entre todos los miembros del Equipo de Planificación
 - b) ¿Qué comportamientos perjudican o ayudan en el proceso?
 - c) ¿Cuánto tiempo le toma al EP llamar al EO y comenzar la etapa de las instrucciones?
3. Durante el momento de las instrucciones, debe observar:
 - a) ¿Qué miembros del EP imparte instrucciones?
 - b) ¿Cuál es la estrategia que se aplica para orientar al EO?
 - c) ¿Fueron las instrucciones suficientemente claras?
4. Durante el tiempo del ensamble, observe:
 - a) ¿Cuáles fueron las reacciones del EP cuando se dieron cuenta que sus indicaciones fueron ejecutadas correctamente o fueron modificadas?

ANEXO 10

EL MODELO DEL CUADRADO FIGURADO SOLUCIONARIO –
PARA EL EQUIPO DE PLANIFICACIÓN



ANEXO 11

(IMPRIME O REPRODUCE EL CUADRO)

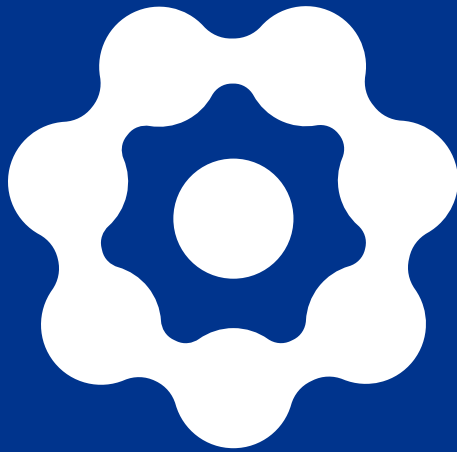
SIRVE PARA...			
ENVIAR Y RECIBIR PAGOS	RECIBIR PEDIDOS Y ORGANIZARLOS	PUBLICITAR MIS PRODUCTOS	COMUNICARME

RECORTE LAS IMÁGENES



SIRVE PARA...			
ENVIAR Y RECIBIR PAGOS	RECIBIR PEDIDOS Y ORGANIZARLOS	PUBLICITAR MIS PRODUCTOS	COMUNICARME
			
			
			

SOLUCIONARIO



Profonanpe



www.profonanpe.org.pe