



**MINISTERIO DE EDUCACIÓN  
VICEMINISTERIO DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA  
DIRECCIÓN NACIONAL DE EDUCACIÓN EN CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN  
GERENCIA DE EDUCACIÓN MEDIA TÉCNICA Y TECNOLÓGICA**

**INFORME DE EJECUCIÓN  
PROGRAMA “SEAMOS PRODUCTIVOS”  
MES DE ABRIL 2014  
FONDOS GOES**

**Presentado por la OEI**

**San Salvador, 9 de mayo de 2014.**

## Contenido

I.	Introducción .....	3
II.	Objetivos .....	3
III.	Descripción de las actividades realizadas.....	4
	1. Componente de Capacitación.....	4
	a. Capacitación a Docentes jornada 3 módulo I.....	4
	b. Jornada de Formación de Formadores Módulo II .....	5
	c. Capacitación a docentes jornada 1 módulo II.....	6
	2. Componente Seguimiento y asistencia a docentes y alumnos en la implementación del programa. ....	9
	3. Entrega de material didáctico.....	9
IV.	Logros del mes .....	10
VI.	Conclusiones .....	10
VII.	Actividades del siguiente mes .....	11

## ANEXOS

## I. INTRODUCCIÓN

A continuación se presenta el informe de ejecución del Programa Seamos Productivos correspondiente al mes de abril del año 2014, financiado con fondos GOES. El informe describe fundamentalmente las acciones realizadas para cumplir los compromisos establecidos en el Plan de Trabajo 2014.

Las actividades realizadas en el mes que se reporta, son el desarrollo de la tercera jornada de capacitación a docentes correspondientes al módulo I “Emprendedurismo Colaborativo” y la primera jornada correspondiente al módulo II “Diseño de Planes de Negocio en Cooperativismo y Asociatividad”. Asimismo, la asignación de la carga de instituciones y secciones que cada asesor atenderá y la validación de las secciones de primeros y segundos años de bachillerato que serán atendidos en este año.

Además en el informe se presentan objetivo general y específicos, la descripción de las actividades ejecutadas en el mes, logros, limitantes encontradas en el período, conclusiones y finalmente una breve mención de las actividades proyectadas para el siguiente mes.

## II. OBJETIVOS

### General:

Informar los resultados obtenidos sobre la implementación de actividades proyectadas en el plan de trabajo, para el programa Seamos Productivos durante el mes de abril de 2014.

### Específicos:

1. Presentar aspectos relevantes de la ejecución técnica del componente de capacitación.
2. Presentar aspectos relevantes de la ejecución técnica del componente de seguimiento y asistencia técnica a docentes y estudiantes.
3. Reportar otras actividades que se han ejecutado en el programa.

### **III. DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS**

#### **1. Componente de Capacitación**

##### **a. Capacitación a Docentes jornada 3, módulo I “Emprendedurismo Colaborativo”.**

En la primera semana del mes de abril se realizó tercera jornada de capacitación con docentes implementadores del módulo I, cuyo objetivo es desarrollar competencias de emprendedurismo colaborativo, mediante el trabajo en equipo, liderazgo y práctica de valores, para identificar oportunidades de negocio que generen autoempleo y empleo en el área de formación.

Esta se realizó en seis sedes a nivel nacional, con ocho grupos de docentes distribuidos en dichas sedes. Las sedes de la capacitación fueron: San Salvador, Santa Ana, Sonsonate, Cuscatlán, La Paz y San Miguel. En San Salvador y San Miguel hubo dos secciones por sede.

La jornada se llevó a cabo de acuerdo a lo planificado en la carta didáctica diseñada por el equipo técnico de la GEMTT y el consultor contratado para tal fin por la OEI. (ver anexo 1)

La jornada concluyó con la presentación del trabajo en equipo realizado por los docentes, quienes realizaron la presentación ante el pleno de las ideas de negocios preliminares identificadas, durante las tres jornadas del módulo I; se conformó un panel de evaluación, para brindar recomendaciones a cada equipo respecto a las ideas de negocio y a los aspectos didácticos relacionados con la formación que los docentes realizarán en las aulas.

La asistencia a la jornada número tres del Módulo I, fue de 140 docentes, de los cuales 74 implementan el Programa en 1° año de bachillerato y 66 docentes en 2° año de bachillerato. Se anexan copias de las listas de asistencia.

El consolidado total de docentes participantes en las jornadas de capacitación del módulo I, que iniciaron en el mes de marzo y concluyeron el 4 de abril, es el siguiente:

Cuadro No. 1.  
Docentes participantes por sede de capacitación Módulo I

<b>Sede de Capacitación</b>	<b>Docentes 1° año</b>	<b>Docentes 2° año</b>
Cojutepeque	9	5
Sonsonate	17	7
Santa Ana	8	8
Zacatecoluca	4	8
San Salvador	22	16
San Miguel	14	22
<b>Total</b>	<b>74</b>	<b>66</b>

Fuente: listas de asistencia.

**b. Jornada de Formación de Formadores Módulo II “Diseño de Planes de Negocio en Cooperativismo y Asociatividad”.**

Los días 9 y 10 de abril se llevó a cabo la jornada Formación de Formadores del Módulo II del Programa, en la cual participaron: facilitadores responsables de capacitar a los docentes, Asesores Técnicos contratados para el seguimiento a la implementación del programa en las instituciones educativas, así como los consultores contratados para apoyar a la Gerencia en el desarrollo del Programa.

Los objetivos de esta jornada fueron:

- a) Socializar el material de apoyo y las actividades de aprendizaje a realizar durante el proceso de formación, con los docentes implementadores del Programa en los Centros Educativos.
- b) Capacitar a los formadores en la metodología a implementar en el proceso de capacitación de docentes para el desarrollo del módulo II “Diseño de Planes de Negocio en Cooperativismo y Asociatividad”.

Durante el desarrollo de las actividades el equipo de Asesores Técnicos y facilitadores contratados, mostraron disposición y colaboración con las diversas tareas planificadas. Se propició un abierto debate y participación activa en la discusión de algunos puntos de la agenda de trabajo, así como espacio para que los Asesores Técnicos con más años en el Programa, pudieran intercambiar experiencias con los más nuevos.

La metodología del taller se desarrolló mediante la conformación de equipos de trabajo integrados con Asesores Técnicos de OEI y formadores para la elaboración del diseño del plan de negocios. (Ver anexo 2 carta didáctica formación de formadores para el Módulo II).

El total de participantes en este evento fue de 31 personas, entre facilitadores, asesores técnicos y personal de la GEMTT.

Formación de Formadores, sede FUSAL, Santa Elena, La Libertad.



**c. Capacitación a docentes jornada 1 módulo II “Diseño de Planes de Negocio en Cooperativismo y Asociatividad”.**

El 28 de abril del presente año, se llevó a cabo la jornada número uno del Módulo II, con los docentes implementadores en los centros educativos, en las mismas sedes y secciones detalladas anteriormente para el módulo I.

La distribución de facilitadores para atender a los docentes en cada una de las sedes de capacitación, se detalla en el cuadro siguiente:

## Cuadro No. 2.

### Facilitadores asignados por sede de capacitación Módulo II

<b>SEDE</b>	<b>LOCAL DE CAPACITACIÓN</b>	<b>FACILITADOR ASIGNADO</b>
Cojutepeque	Finca Buena Vista, Cojutepeque departamento de Cuscatlán.	Licda. Camila Sandoval
San Miguel	Hotel Florencia, San Miguel, departamento de San Miguel.	Lic. Agustín Merlos y Lic. Oswaldo Argueta
San Salvador	Centro de Capacitación FUSAL, Antiguo Cuscatlán departamento de La Libertad	Ing. Jorge Hernández Lic. Jorge Guevara
Santa Ana	Hotel Sahara, Santa Ana departamento de Santa Ana.	Lic. Henry Edward Hernández
Sonsonate	Hotel Ágape, Sonzacate departamento de Sonsonate	Lic. Benjamín Monge
Zacatecoluca	CC Divina Providencia, Zacatecoluca departamento de La Paz.	Licda. Verónica Pereira

La jornada tuvo como propósito iniciar el diseño de planes de negocios en cooperativismo y asociatividad, por medio de la aplicación de principios y normativas administrativas, legales y financieras, para contribuir al desarrollo económico y social de las comunidades.

La estrategia aplicada para el desarrollo de la capacitación fue la de compartir, con base en los contenidos del respectivo módulo, sugerencias metodológicas que los docentes puedan aplicar y transformar en situaciones de aprendizaje constructivas en el aula que faciliten el desarrollo de competencias emprendedoras en los estudiantes. De igual manera, se organizó a los docentes en equipos de trabajo de diferente género, para simular grupos emprendedores cooperativos que se conforman a partir de la necesidad de iniciar una microempresa.

Las jornadas de capacitación se desarrollaron con normalidad y de acuerdo a lo planificado en las cartas didácticas (ver anexo 3), se contó con la participación activa y el apoyo de los asesores técnicos designados para las instituciones representadas en cada sede.

Los docentes se mostraron muy propositivos respecto a la capacitación y la metodología aplicada, demostrando compromiso para el desarrollo de los módulos

con sus estudiantes en las respectivas instituciones implementadoras del Programa.

Las evidencias sobre el desarrollo de las jornadas de capacitación con docentes, para los módulos I y II, se presentan a continuación.

Sede de capacitación: Hotel Tropic Inn, San Miguel. Módulo I



Sede de capacitación: Hotel Ágape, Sonsonate. Módulo I



Sede de capacitación: Finca Buena Vista, Cojutepeque. Módulo II



Sede de capacitación: Hotel Sahara, Santa Ana. Módulo II



En las jornadas de capacitación realizadas, los docentes solicitaron ampliación sobre aspectos puntuales del Programa: Monto de capital semilla, número de adultos permitidos en los socios cooperativos, tipos de emprendimientos que se pueden presentar en relación a la especialidad técnica de bachillerato, las condiciones bajo las cuales se entrega el equipo y herramientas en concepto capital semilla, entre otros.

## **2. Componente Seguimiento y asistencia a docentes y alumnos en la implementación del programa.**

En el mes de marzo se concluyó la contratación de los Asesores Técnicos para realizar el seguimiento y asistencia técnica en las instituciones educativas que implementan el Programa durante el presente año. En el mes de abril, se procedió a asignar las instituciones que cada asesor tendrá a su cargo, bajo el enfoque de mantener una carga equilibrada por cada uno de ellos, con el propósito de que el seguimiento y asistencia técnica sea pertinente y eficiente.

Durante este mes, se inició la implementación del Programa con los estudiantes y docentes de centros educativos participantes. Los técnicos asesores contratados comenzaron sus labores de seguimiento y monitoreo, validando la información proporcionada por la GEMTT, relacionada con población de docentes, estudiantes, secciones y especialidades de 1ros. y 2dos. años de bachillerato, con quienes se implementará el Programa Seamos Productivos en el año 2014.

## **3. Entrega de material didáctico**

Con el objetivo de apoyar a los docentes en la implementación de los módulos del Programa, se preparó un paquete (kit) de materiales didácticos, cuyo detalle se presenta en el anexo 4.

Al respecto, en el mes de abril se realizó el envío y entrega en cada centro educativo de los módulos I y II del programa Seamos Productivos en formato impreso y los kits de materiales según las secciones participantes de cada centro educativo y el número de alumnos del proyecto por cada uno de éstos. Se entregaron 128 kits correspondientes a los 128 docentes y secciones previstas de atender, a continuación las evidencias:

### **Entrega de material didáctico a Centros Educativos.**

I.N. de El Tránsito, Depto. San Miguel



I.N. José Simeón Cañas, Depto. La Paz





#### IV. LOGROS OBTENIDOS EN EL MES DE ABRIL:

- 140 docentes que implementan el Programa con estudiantes de 1ro y 2do año de bachillerato capacitados, para el desarrollo del módulo I.
- 30 profesionales involucrados en la implementación del Programa, capacitados para la formación de docentes que desarrollarán el módulo II del Programa en 59 centros educativos.
- 140 docentes que implementan el Programa con estudiantes de 1ro y 2do año de bachillerato, capacitados en su primera jornada, para el desarrollo del módulo II.
- Entrega de material didáctico y módulos guías I y II en 59 instituciones que implementan el programa en 128 secciones.

#### V. Conclusiones

- Las sugerencias metodológicas, actividades de aprendizaje sugeridas y material de apoyo técnico compartido durante las capacitaciones, ha resultado ser de gran apoyo a los docentes para la implementación del Programa.

- La distribución de instituciones educativas, asignadas en forma equitativa a cada uno de los asesores técnicos contratados para el seguimiento in situ, permitirá una mejor atención a los docentes y estudiantes en su proceso de formación e implementación.
- La validación de la información relacionada con: población de docentes, estudiantes, secciones y especialidades de 1ros. y 2dos. años de bachillerato, por parte de los asesores técnicos, resulta ser un insumo importante para la planificación ordenada del seguimiento.

## **VI. ACTIVIDADES DEL SIGUIENTE MES**

En términos globales, para el mes de mayo, se ejecutarán las actividades siguientes:

- Jornadas de capacitación dos y tres correspondientes al módulo II del Programa.
- Formación de Formadores para el desarrollo del Módulo III.
- Continuar con el seguimiento y asistencia técnica permanente a docentes y estudiantes en las instituciones educativas que implementan el Programa.

# **ANEXOS**

## ANEXO 1. Carta didáctica para la capacitación a docentes en el Módulo I, jornada 3.



### FORMACIÓN DE CULTURA EMPRENDEDORA EN ASOCIATIVIDAD COOPERATIVA.

### CAPACITACIÓN DE DOCENTES DE EDUCACIÓN MEDIA TÉCNICA DE CENTROS EDUCATIVOS Y SEDES MEGATEC PARTICIPANTES CON EL PROGRAMA SEAMOS PRODUCTIVOS

### CARTA DIDÁCTICA

### MÓDULO I: EMPRENDEDURISMO COLABORATIVO

3 jornadas

## **MÓDULO I: EMPRENDEDURISMO COLABORATIVO**

### **OBJETIVO DEL MÓDULO:**

Desarrollar competencias de Emprendedurismo colaborativo, mediante el trabajo en equipo, liderazgo y práctica de valores, para identificar oportunidades de negocio que generen autoempleo y empleo en el área de formación.

### **OBJETIVOS DE LA JORNADA:**

- Identificar y fomentar características emprendedoras y de liderazgo que poseen los docentes y estudiantes, por medio del desarrollo de los contenidos del módulo 1.
- Vivenciar situaciones relativas a las características personales de los participantes específicamente en la fijación de metas, planificación y organización del trabajo en equipo y el liderazgo.
- Vivenciar el comportamiento de un joven en el contexto social actual para reflexionar sobre sus características para emprender un negocio cooperativo, mediante la aplicación del enfoque por proyecto al Emprendedurismo y la metodología por competencias, basada en las 6 etapas de la acción completa.
- Identificar aquellos comportamientos, actitudes, destrezas, habilidades que contribuyan al crecimiento personal de los docentes y/o estudiantes.
- Socializar el material de apoyo y actividades de aprendizaje

**COMPETENCIA:** Desarrollo de Emprendurismo Colaborativo

### **CONTENIDOS:**

- Liderazgo personal y participativo.
- Trabajo en equipo.
- Emprendedurismo y Método de Proyectos.

**TIEMPO:** 3 jornadas (7 horas y 30 minutos cada una)

**SESIÓN 3: METODO DE PROYECTOS  
7 HORAS (420 MIN.)**

**Competencia:**

Identifica las actitudes habilidades y destrezas de los miembros del equipo de trabajo, para ejecutar las fases de la acción completa.

<b>EMPRENDEDURISMO</b>				
<b>HORA</b>	<b>ACTIVIDAD</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>MATERIALES</b>	<b>ACTIVIDADES DEL FACILITADOR(A)</b>
<b>8:00-8:15</b>	Control de asistencia ▪ Bienvenida a los participantes.	▪ Generar un ambiente de confianza	Lista de asistencia.	▪ Proporcionar un formulario de asistencia a los participantes para que se inscriban y reparte tarjetas y plumones, para escriban el nombre de cada uno y lo utilicen como gafete.
<b>8:15-8:30</b>	Dinámica de Refuerzo participativo	▪ Realizar el repaso de la jornada anterior	Papel bond y plumones	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Por medio de preguntas generadoras, uso de dinámicas participativas, realizar preguntas relacionadas al abordaje de la temática del día anterior.</li> <li>▪ Quien facilita apoya a los participantes a la resolución de la interrogantes en dado caso hubiera dudas o inquietudes.</li> <li>▪ Dejar un espacio para la reflexión de la utilidad del conocimiento del día anterior.</li> </ul>
<b>08:30 – 09:00</b>	Identificación de la idea de proyecto Etapa implícita: INFORMAR PLANIFICAR	Desarrollar competencias en los participantes acerca del Emprendedurismo,	Presentación de PowerPoint  Material de apoyo 12 y 14.	Continuando con la actividad de día anterior:  ▪ Se remite al material de apoyo donde hay una propuesta de formato de proyecto (material de apoyo 12)

	DECIDIR  Parte 2	liderazgo y trabajo en equipo, y en la aplicación del método de proyectos	En el podrán vaciar su proyecto.  Pliegos de papel.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ¿Que otros aspectos incluirían en ese formato?</li> <li>▪ Una vez establecidos los aspectos del proyecto, se indica que da inicio el tiempo para construirlo.</li> <li>▪ Las exposiciones se harán después antes almuerzo donde cada equipo contara con un tiempo máximo de 10-15 minutos.</li> </ul> <p>Se solicita a los participantes que inicien el proyecto de Emprendedurismo colaborativo a partir de la idea con mejores perspectivas de realización. Se auxilian para ello con el material de apoyo, y el Módulo Guía.</p> <p>En esta fase de Informarse, los participantes responden en grupo las preguntas sobre los saberes previos y sobre los saberes necesarios, especificados en la página 23 del Módulo Guía acerca del Emprendedurismo colaborativo</p> <p><b>PG: ¿Se podría hacer esta actividad en el CE? ¿Cómo?</b> El facilitador se encarga de cubrir dudas de los equipos e indaga constantemente con ellos acerca de ¿en qué etapa del de la acción completa se encuentran?</p>
<b>09:00</b> <b>09:45</b>	Identificación de la idea de proyecto Etapa implícita: EJECUTAR	Desarrollar competencias en los participantes acerca del Emprendedurismo,	Presentación de PowerPoint  Material de apoyo	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se continúa con la construcción del proyecto.</li> <li>▪ Una vez establecidos los aspectos del proyecto, se indica que da inicio el tiempo para construirlo.</li> </ul>

		liderazgo y trabajo en equipo, y en la aplicación del método de proyectos	Pliegos de papel.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Durante la jornada de la mañana y la primera parte de la jornada de la tarde se harán las exposiciones, cada una con un tiempo máximo de 12 minutos.</li> </ul> <p><b>Nota para el facilitador: los materiales para la exposición de los grupos deberán estar listos al final de la jornada de la m</b></p>
<b>09:45-10:00</b>	<b>*** RECESO ***</b>			
<b>10:00-10:45</b>	Identificación de la idea de proyecto continuación. Etapa implícita: EJECUTAR continuación.	Desarrollar competencias en los participantes acerca del Emprendedurismo, liderazgo y trabajo en equipo, y en la aplicación del método de proyectos	Presentación de PowerPoint  Material de apoyo  Pliegos de papel.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se continúa con la construcción del proyecto.</li> <li>▪ Una vez establecidos los aspectos del proyecto, se indica que da inicio el tiempo para construirlo.</li> <li>▪ Durante la jornada de la mañana y la primera parte de la jornada de la tarde se harán las exposiciones, cada una con un tiempo máximo de 12 minutos.</li> </ul>
<b>10:45-11:00</b>	<b>Evaluación de las competencias</b> Etapa implícita: <b>CONTROLAR</b>	Conocer la valoración de la jornada por cada participante	Modulo Guía Evaluación del Progreso de la competencias esperadas	Sobre la base del trabajo en equipo realizado durante hasta el momento se desarrollo de los temas y actividades del día 1, 2, y 3 mediante el uso de los criterios definidos en la página 32 del Módulo guía (material de apoyo) se solicita a cada uno de los equipos de trabajo que midan el progreso de las competencias adquiridas por los miembros de su equipo.

<b>11:00</b> <b>11:30</b>	Valoración del proyecto Etapa implícita: VALORAR	Desarrollar competencias en los participantes acerca del Emprendedurismo, liderazgo y trabajo en equipo, y en la aplicación del método de proyectos	Módulo Guía	Se solicita a los participantes que, sobre la base de las preguntas guía definida en la página 35 del Módulo Guía valoren la ejecución de cada una de las fases de la Acción Completa, y la ejecución del proyecto de emprendedurismo en sí. Se les pide además, que la evaluación se efectúe mediante la técnica SCAMPER (Sustituir, Combinar, aumentar, minimizar, permutar, eliminar, Reordenar) a fin de aplicar las medidas correctivas necesarias.
<b>11:30</b> <b>12:00</b>	Primera ronda de exposiciones		Presentaciones de los equipos de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El facilitador asigna el orden de exposición de los equipos.</li> <li>• Recordar que cada uno tiene un máximo de 12 minutos</li> <li>• Al final de cada uno propicia un espacio de preguntas y respuestas (2 a 3 minutos)</li> </ul>
<b>12:00-01:00</b>	<b>+++ ALMUERZO +++</b>			
<b>01:00</b> <b>02:15</b>	Segunda ronda de exposición de proyectos		Presentaciones de los equipos de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El facilitador asigna el orden de exposición de los equipos.</li> <li>• Recordar que cada uno tiene un máximo de 12 minutos</li> <li>• Al final de cada uno propicia un espacio de preguntas y respuestas (2 a 3 minutos)</li> </ul>
<b>02:15</b> <b>02:45</b>	Planificación de la implementación	Planificar las actividades a	Material de apoyo 15	El facilitador da indicaciones acerca de la importancia de planificación de las actividades

	del módulo I	desarrollar durante la implementación del módulo I		para el modulo I. para el caso de los docentes que ya iniciaron la implementación, deberán escribir lo que hasta el momento ya han ejecutado.
<b>02:45-03:00</b>	<b>Evaluación de las competencias</b>	Evaluar el nivel de logro de la competencia	Lista de cotejo para evaluación en material de apoyo 16.	Sobre la base del material de apoyo relacionado con la evaluación del nivel del logro de la competencia, cada uno de los equipos de trabajo realiza su proceso de evaluación (página 37 y 38 del módulo guía) Finalizado el proceso de evaluación presentado por cada uno de los grupos, el facilitador reflexiona con ellos sobre los resultados y los aspectos clave positivos y con necesidad y mejora de la evaluación.
<b>3:00-3:15</b>	<b>Evaluación de las jornadas de capacitación del módulo guía</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Evaluar la jornada de capacitación</li> </ul>	Boleta de evaluación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se invita a los participantes a llenar la boleta de evaluación de la jornada.</li> <li>▪ Se revisa el cumplimiento de las expectativas</li> <li>▪ Se revisa el Cumplimiento de las Normas de Convivencia.</li> </ul>
<b>3:15 – 3:30</b>	<b>*** CIERRE DE LA JORANDA Y AGRADECIMIENTO A LOS PARTICIPANTES ***</b>			

**ANEXO 2. Carta didáctica para las jornadas de formación de formadores en el Módulo II.**



**FORMACIÓN DE CULTURA EMPRENDEDORA EN ASOCIATIVIDAD COOPERATIVA.**

**CAPACITACIÓN DE FORMADORES DE DOCENTES DE EDUCACIÓN MEDIA TÉCNICA DE CENTROS EDUCATIVOS Y SEDES MEGATEC, Y ASESORES TÉCNICOS, PARTICIPANTES CON EL PROGRAMA SEAMOS PRODUCTIVOS.**

**CARTA DIDÁCTICA.**

**MÓDULO GUÍA II: DISEÑO DE PLANES DE NEGOCIO EN ASOCIATIVIDAD COOPERATIVA.**

**2 Jornadas.**

**2014**

## **DISEÑO DE PLANES DE NEGOCIO EN ASOCIATIVIDAD COOPERATIVA.**

**Competencia del módulo:** Desarrollo de Planes de Negocio en asociatividad cooperativa.

**Situación problemática:** La falta de emprendimientos en asociatividad cooperativa, por parte de egresados de las áreas técnicas, limita su inserción en el sector productivo y oportunidades laborales, causando decrecimiento económico y social en las comunidades, lo cual trae como consecuencia que la población de jóvenes se vean en la necesidad de emigrar a las ciudades y fuera del país, generando desintegración familiar e inestabilidad social.

### **Objetivo del Módulo:**

Diseñar planes de negocio en asociatividad cooperativa, por medio de la aplicación de principios y normativas administrativas, legales y financieras, para contribuir al desarrollo económico y social de la comunidad.

### **Objetivos de la jornada de capacitación:**

- c) Identificar Ideas de Negocio basadas en especialidades técnicas, a través de técnicas vivenciales que permitan analizar el entorno económico, social, cultural, productivo, local y municipal.
- d) Diseñar un Plan de Negocios mediante las seis fases de la acción completa del método de proyectos.
- e) Socializar el material de apoyo y las actividades de aprendizaje (aplicación del material de apoyo y actividades de aprendizaje en las temáticas a realizar durante el proceso de formación)

### **Contenidos:**

- Identificación de Ideas de Negocio.
- Diseño de Planes de Negocio.
- Marco normativo para la constitución de cooperativas.

### **Tiempo:**

3 jornadas (21 horas)

**RM = Referencia en el Módulo Guía II.** Indica que en el modulo guía II se encuentra la actividad o una equivalente a esta.

**CARTA DIDÁCTICA**  
**SESIÓN 1: METODOLOGÍA DE PROYECTO, IDENTIFICACIÓN DE IDEA DE NEGOCIO Y DEFINICIÓN DE MODELO DE NEGOCIO.**  
**7 HORAS (420 MIN.)**

**Protocolo**

<b>Hora</b>	<b>Actividad</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Materiales</b>	<b>Actividades del facilitador/Participantes</b>
<b>8:00 - 8:15</b>	Registro de participantes	Identificar a los participantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lista de asistencia.</li> <li>• Gafetes para identificación.</li> </ul>	<p>Se proporciona el listado de asistencia a los participantes para que se inscriban.</p> <p>Se reparten los gafetes a los asistentes para su identificación.</p>
<b>8:15 - 8:30</b>	Bienvenida y palabras de apertura.	Que los participantes conozcan el Programa, y lo que se espera durante la implementación del Módulo II	Presentación	El equipo técnico del MINED y de la OEI dan la bienvenida y explican a los participantes la filosofía del proyecto, los objetivos y competencias que se persiguen con el desarrollo del programa y específicamente el módulo II. Asimismo, brindan algunas recomendaciones para su desarrollo e implementación en el aula.
<b>8:30 - 8:50</b>	Nivelación de expectativas, y Normas de Convivencia	Identificar lo que los participantes, esperan de la capacitación, por medio de preguntas para contextualizar el contenido.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tarjetas, plumones y tirro (Técnica de Meta plan)</li> <li>▪ Pliegos de papel bond</li> </ul>	<p>¿Qué espero del Programa de formación?</p> <p>¿Qué no quiero que pase en las jornadas de capacitación?</p> <p>Se explican las conclusiones acerca de toda la actividad. En el caso de las expectativas, se menciona, además, cuáles se cumplirán en el taller, y cuáles se cumplirán en el aula, y luego en el transcurso de la vida y de la ejecución del proyecto.</p>
<b>08:50 – 09:20</b>	Descriptor y objetivos del módulo	Dar a conocer los alcances esperados con el desarrollo del módulo por medio de la ejecución de actividades	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Módulo guía 2.</li> <li>▪ Presentación de PowerPoint</li> </ul>	Mediante las diapositivas 2-6 de la presentación del Módulo, el Facilitador muestra a los participantes el objetivo del módulo, la

		plasmadas en el material guía.	(presentación del Módulo II)	<p>situación problemática, los criterios de evaluación, el enfoque metodológico y las competencias a desarrollar. Muestra también, mediante el Módulo Guía, el contenido del mismo, y lo revisa página a página con los docentes, indicando su estructura: Parte I. Definición y Selección de Proyectos (páginas 7-20); Parte II. Sugerencias para el desarrollo de la segunda parte (páginas 21-44); y Parte III: Material de apoyo (Páginas 45-83) Les indica, además, el contenido de cada una de las partes, y les solicita que lo revisen en detalle para aclarar sus inquietudes y ampliar el contenido.</p> <p><b>RM= descriptor pág. 8</b></p>
--	--	--------------------------------	------------------------------	--

<p><b>08:30 - 09:00</b></p>	<p>Evaluación diagnóstica en Planes de Negocio</p>	<p>Identificar los saberes previos sobre planes de negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Material de apoyo 1. Tarjetas de Metaplan, Plumones, Cartulina de Colores</li> </ul>	<p>Mediante tarjetas de Metaplan, el facilitador solicita a los participantes que respondan: a) ¿En qué consiste un Plan de Negocios? y b) ¿Cuáles son las partes de un Plan de Negocios? Luego las coloca en un cartel, las lee y construye a partir de las respuestas en qué consiste un Plan de Negocios, sus partes, y el contenido de las mismas. Les explica, además, que durante el taller se desarrollarán únicamente las primeras 4 partes: I-Idea del Negocio; Modelo de Negocio: II. Plan de Mercadeo; y III. Plan de organización; Pues la parte V. Plan Financiero; la parte VI. Plan de Contingencias; y la Parte VII. Plan de Implementación, se desarrollaran en el Módulo III.</p> <p>Enfatizará también sobre la necesidad de que haya escritura en paralelo durante todo el proceso, pues el material desarrollado en el Módulo II será la base para finalizar el proceso durante el módulo III.</p> <p>Durante este proceso les explica también a los participantes que la Elaboración del Plan de Negocios se realizará mediante el Método de Proyectos</p>
<p><b>09:50 – 10:00</b></p>	<p>Formación de Equipos de Trabajo</p>	<p>Conformar equipos de Trabajo que desarrollarán Plan de Trabajo</p>	<p>Lista de Participantes</p>	<p>El facilitador solicita a los participantes que se reúnan en los equipos de trabajo conformados durante el proceso de formación del Módulo I, a fin de que se desarrolle el Diseño del Plan de Negocios.</p>
<p><b>10:00 - 10:15</b></p>	<p style="text-align: center;">*** Receso / Refrigerio ***</p>			

<p><b>10:15 – 10:45</b></p>	<p>FASE DE <u>DIAGNÓSTICO</u> Generación de las ideas de negocio</p>	<p>Generar entre 4 y 6 ideas e negocio. Mostrar a no emitir juicios hasta que se haya generado un máximo de ideas, y a escuchar positivamente las ideas de los demás.</p>	<p>Tarea del modulo anterior Materia. Material de apoyo 4 y 5</p>	<p>Se pide a los participantes que retomen las ideas de negocio que definieron en el Módulo I, y que seleccionen las cinco que consideren con más posibilidades de desarrollo; previa aplicación de las preguntas generadoras aplicadas durante el módulo I, relacionadas con necesidades insatisfechas, satisfechas parcialmente o con posibilidades de mejora en su satisfacción</p>
-----------------------------	--	---	---	--

<p><b>10:45 – 12:30</b></p>	<p>Identificación de ideas de negocio</p> <p>Macrofiltro</p> <p>Microfiltro</p> <p>FOLA (Fortalezas Oportunidades, Limitaciones, Amenazas)</p>	<p>Identificar y evaluar las Ideas de Negocio, que pueden desarrollarse a partir de las necesidades del entorno</p> <p>Aplica la técnica del Macrofiltro para decidir la Idea de Negocio.</p> <p>Aplicación de la técnica del Microfiltro para decidir la Idea de Negocio.</p> <p>Aplicación del Análisis FOLA para revisar las Fortalezas, Oportunidad, Limitaciones, y Amenazas, de la Idea de Negocio seleccionada</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Material de apoyo 6a.</li> <li>• Páginas de papel bond.</li> <li>• Bolígrafos.</li> <li>• Pliegos de papel bond</li> <li>• Plumones.</li> <li>• Tirro.</li> <li>• Presentación PowerPoint</li> <li>• Equipo de visualización.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materiales de apoyo 6b.</li> <li>• Presentación de Power point.</li> </ul>	<p>Una vez que han definido las Ideas de Negocio, el facilitador indica a los participantes que aplique la técnica del Macrofiltro, para depurar la lista de Ideas de Negocio identificadas, mediante la <u>Matriz de Macrofiltro</u> orientados por las preguntas guía. Durante el proceso, reflexiona también sobre la importancia de la aplicación de herramientas y técnicas para la selección de Ideas de Negocio <b>(RM= pág. 10)</b></p> <p>Una vez que finaliza la aplicación del Macrofiltro se indica a los participantes que apliquen la técnica del Microfiltro a las dos Ideas de Negocio obtenidas a fin de seleccionar la Idea de Negocio a Desarrollar.</p> <p>Cuando finaliza la selección de la Idea de Negocio se solicita a los participantes que Apliquen el Análisis FOLA <b>(RM= pág. 10)</b></p> <p>El Facilitador indica a los equipos de trabajo que ejecuten un proceso de Análisis FOLA las Fortalezas y Limitaciones tangibles e Intangibles que tiene la Idea de Negocio y de las Oportunidades y Amenazas del entorno donde se desarrollará, a fin de definir una estrategia de aprovechamiento, abordaje y mitigación <b>(RM= pág. 10)</b></p>
<p><b>12:30 – 01:15</b></p>	<p><b>*** Almuerzo ***</b></p>			
<p><b>01:15 – 01:30</b></p>	<p>Dinámica revitalizadora.</p>	<p>Integrar a los participantes en las actividades de la</p>	<p>Materiales varios, a opción del facilitador.</p>	<p>Dinámica libre a opción del facilitador y de los participantes</p>

		jornada de capacitación.		
<b>01:30 04:30</b>	ETAPAS DE INFORMARSE, PLANIFICAR, DECIDIR, CONTROLAR, Y EVALUAR  DEFINIR MODELO DE NEGOCIO	Definir los aspectos Fundamentales de la ejecución de la Idea de Negocio: Canales, Acuerdos y Políticas; Estrategias de Promoción y Posicionamiento; Estrategias de Fidelización; Estrategias 4C o 4V; Procesos Estratégicos.	Plantilla para generación de Modelos de Negocio (CANVAS – Osterwalder)	El facilitador solicita a los participantes que definan la forma de Ejecución de la Idea de Negocio, a partir de la determinación de los aspectos siguientes: a) Bienes y Servicios a Producir; b) Segmentos de Mercado a atender; c) Propuesta de Valor; d) Canales de Distribución; e) Relación con los clientes; f) Fuentes de Ingreso; g) Actividades Clave; h) Recursos Clave; i) Alianzas Clave; Estructura de Costos.  Esta actividad la realizan los participantes mediante la plantilla de generación de Modelos de Negocio, a partir de la aplicación de preguntas generadoras para cada una de las áreas de evaluación (para la ejecución de cada uno de los procesos se toman 20 minutos).
<b>03:30- 03:45</b>	<b>Refrigerio</b>			El refrigerio se sirve en el salón de clases a fin de no interrumpir la secuencia del trabajo en equipo
<b>04:30 – 04:45</b>	Evaluación de la jornada de capacitación.	Evaluar el desarrollo de la jornada de capacitación por parte de los participantes por medio del nivel de avance de cada equipo de trabajo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tabla del nivel de avance.</li> <li>▪ Puntos de colores.</li> <li>▪ Plumones.</li> <li>▪ Tirro.</li> </ul>	<b>Técnica de evaluación: Auto-evaluación.</b> Los participantes pasan a la tabla de nivel de avance de la capacitación donde cada equipo indica el nivel de avance que ha logrado durante la jornada ( <b>RM= pág. 38</b> )
<b>04:45 - 05:00</b>	Cierre de la jornada Espacio para preguntas y respuestas. Recordar a los participantes las actividades de la jornada siguiente.			

**SESIÓN 2: DISEÑO Y PRESENTACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO, APLICANDO EL MÉTODO DE PROYECTO Y LAS FASES DE LA ACCIÓN COMPLETA.  
7 HORAS (420 MIN.)**

<b>Hora</b>	<b>Actividad</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Materiales</b>	<b>Actividades del facilitador</b>
<b>08:00 - 08:15</b>	Registro de participantes	Conocer el perfil de los participantes.	Lista de asistencia.	Proporcionar el listado de asistencia a los participantes para que se inscriban.
<b>08:00 - 08:15</b>	Dinámica de refuerzo participativo a elección del facilitador	Realizar el repaso de la jornada anterior	Acorde a la dinámica elegida	De acuerdo con la composición del grupo, el facilitador define una dinámica de refuerzo participativo, y la aplica para recordar en forma constructiva el contenido y los aprendizajes del día anterior.
<b>08:15 - 10:00</b>	<p>ETAPAS DE INFORMARSE, PLANIFICAR, DECIDIR, CONTROLAR, Y EVALUAR</p> <p><b>Plan de Mercadeo</b></p> <p><b>Análisis PEST</b></p> <p>Investigación de mercado Objetivo y Potencial</p>	<p>Describir las fuentes de información que alimentan el plan de mercadeo</p> <p>Analizar el contexto político, económico, social y tecnológico donde se ejecutará la Comercialización y el Posicionamiento del Producto.</p> <p>Realizar una investigación de mercado diseñando y aplicando al menos una</p>	<p>Presentación de PowerPoint</p> <p>Plan de negocio modelo</p> <p>Presentación de PowerPoint</p> <p>Material de apoyo 14 y 15 (Análisis PEST)</p> <p>Material de Apoyo # 16 (Técnicas y Herramientas de Investigación de Mercados)</p>	<p>El facilitador explica que el plan de mercadeo debe ser producto de una investigación de mercado. Para ellos se debe poder determinar el mercado potencial, el mercado objetivo y la competencia, mediante técnicas de Investigación de Mercados, y de herramientas de investigación:</p> <p>El facilitador indica a los participantes la importancia de realizar un análisis del entorno mediante el análisis PEST que considere los aspectos políticos, económicos, sociales y tecnológicos que inciden de manera positiva o negativa en la comercialización y en el posicionamiento del producto.</p> <p>El facilitador indica a los participantes que analicen la competencia, y las prioridades y preferencias de los consumidores objetivos y potenciales, de la industria donde se comercializará y posicionará el producto.</p>

	Definición de Estrategias de Comercialización y de Posicionamiento.	técnica y un instrumento de investigación	Determinar las estrategias de Promoción y posicionamiento a implementar	Material de Apoyo # 17 (Modelo de las 4 C para empresas industriales y de servicios, y 4 V para empresas relacionadas con tecnologías)	El facilitador indica a los participantes que definan las estrategias a implementar para promocionar y posicionar los productos o servicio. Hace énfasis en la utilización del Modelo de las Cuatro C (Costo, Consumo, Comunicación, y Conveniencia) para empresas industriales o de servicio, y de las 4 V (Valor, Validez, Vogue (Moda; Viralidad) y Venue (Lugar) para empresas relacionadas con tecnologías.
	<b>Imagen corporativa</b>	Diseñar la imagen corporativa del emprendimiento la cual incluya Logo de la empresa, logo del producto y lema (relacionado a la propuesta de valor)		Presentación de PowerPoint	Apoyándose en la presentación el facilitador explica brevemente en qué consiste cada ítem de este apartado del plan de negocio e invita a los participantes a elaborar el propio para el emprendimiento.  Hace énfasis en que este apartado requiere, en muchos casos, la colaboración de alguien con competencias en artes gráficos para elaborarlo.
<b>10:00 – 10:15</b>	<b>Refrigerio</b>				
<b>10:15 – 11:30</b>	PLAN DE ORGANIZACIÓN	Definir Infraestructura Física y Tecnológica necesaria para ejecutar el Modelo de Negocio	Infraestructura física y tecnológica	Material de Apoyo # 18	El facilitador indica a los participantes que definan los requerimientos de infraestructura física y de infraestructura tecnológica necesarios para ejecutar la Idea de Negocios. Hace énfasis en que debe determinarse la inversión mínima a realizar, en consideración a demanda mínima y a procesos alternativos de ejecución de las actividades productivas.
	Filosofía Organizacional	Definir los elementos fundamentales de la		Material de Apoyo # 19 Presentación de Power	El facilitador indica a los participantes que formulen la Misión, Visión, Propuesta de Valor, y Valores de la Empresa, a partir de la

	<p><b>Misión, visión, valores y principios.</b></p> <p><b>Estructura Administrativa</b></p>	<p>Estructura Organizacional</p> <p>Definir el Organigrama Básico Organizacional</p> <p>Definir las actividades a ejecutar en cada puesto clave</p>	<p>point</p> <p>Presentación de Power Point.</p> <p>Material de Apoyo</p>	<p>respuesta a las preguntas siguientes:Cuál es la Razón de Ser de la Organización; Cómo quiere que la vean sus clientes internos y externos dentro de los próximos cinco años; Qué la hace diferente de la competencia; y cuáles son los principios éticos que rigen sus acciones.</p> <p>El facilitador indica a los participantes que elaboren el Organigrama necesario para ejecutar la Idea de Negocio donde se visualicen los principales puestos y funciones.</p> <p>El facilitador indica a los participantes la necesidad de identificar con claridad los miembros del equipo de trabajo y que cada ítem es útil para la evaluación y el seguimiento del plan.</p> <p><b>RM= pág. 45 a 53</b></p>
<p><b>11:30 - 12:00</b></p>	<p>Integración y Revisión del Plan de Negocios</p>	<p>Integrar y revisar el plan de negocio</p>	<p>Planes de negocio elaborados por los participantes</p> <p>Técnica de Evaluación Scamper (Sustituir, Cambiar, Aumentar, Minimizar, Permutar, Eliminar, Reordenar)</p>	<p>Sobre la base de los procesos del Plan de Negocio definidos, el facilitador solicita a los participantes que revisen cada una de las partes elaboradas hasta la fecha a fin de comprobar que se ha completado cada uno de los componentes del plan de negocio y que ejecuten el proceso de corrección mediante la técnica SCAMPER. Luego, una vez revisado, les solicita que integren el Plan Elaborado hasta la fecha.</p>
<p><b>12:00 - 01:00</b></p>	<p><b>**ALMUERZO **</b></p>			
<p><b>01:00 - 01:30</b></p>	<p>Preparación de Presentación de Plan de Negocios</p>		<p>Bolígrafos, Papel Bond en Pliegos, Papel Bond de colores, tape, tijeras, plumones de colores</p>	<p>Sobre la base de los Planes de Negocio elaborados, el facilitador solicita a los participantes que preparen su presentación.</p> <p>El material a preparar podrá contener un cartel o dos que incluyan la Plantilla del Modelo CANVAS enriquecida con la imagen corporativa.</p>

<b>01:30 – 02:30</b>	– Presentación de los Planes de Negocio  Parte	Presentar los Planes de Negocio elaborados	Presentaciones preparadas por los participantes	Una vez que ha finalizado el proceso de preparación, el facilitador solicita a los equipos de trabajo que presenten los Planes de Trabajo elaborados.  Nombra también un Comité de Evaluación de los Planes de Negocio, conformado por un representante de cada uno de los grupos, por el representante de la OEI, y por el Representante del MINED, quienes harán una evaluación de cada uno de los Planes de Negocio al final de la Presentación.  Cada equipo tendrá un máximo de 10 minutos para su exposición.
<b>02:30 – 03:00</b>	REVISIÓN DE PROCESO DE LEGALIZACIÓN DE UNA COOPERATIVA	Definir los pasos necesarios para legalizar una Asociación Cooperativa y una UDP	Material de Apoyo # 2	El facilitador indica a los participantes que revisen el material de apoyo # 2 para aclarar dudas sobre el proceso de legalización de una Asociación Cooperativa y de una UDP
<b>03:00 – 03:15</b>	<b>Receso / Refrigerio</b>			
<b>03:15 – 04:00</b>	Planificación de la implementación del módulo I	Planificar las actividades a desarrollar durante la implementación del módulo I	Material de apoyo 20	El facilitador da indicaciones acerca de la importancia de planificación de las actividades para el modulo I. para el caso de los docentes que ya iniciaron la implementación, deberán escribir lo que hasta el momento ya han ejecutado.
<b>04:00 – 04:15</b>	- Evaluación del Taller y del Desarrollo de las Competencias Aplicando la escala de valoración	Aplicar escala de valoración como técnica de evaluación para medir el cumplimiento de las competencias del módulo guía 2.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cartel con la escala de valoración</li> <li>▪ Módulo guía 2 (descriptor)</li> <li>▪ Bolígrafos.</li> <li>▪ Tirro.</li> <li>▪ Material de apoyo 18</li> <li>▪ Equipo de visualización.</li> </ul>	Luego de evaluar el desarrollo de las competencias sobre la elaboración del Plan de Negocios, el facilitador solicita a los participantes aplicar el último proceso de Evaluación del desarrollo de las competencias al inicio del taller mediante una lista de verificación  Cuando ya ha finalizado el proceso, el facilitador realiza el cierre destacando la aplicación de la escala de valoración como una técnica de evaluación para medir el logro de las

				competencias del módulo guía 2 (RM= pág. 44)
<b>04:15</b> <b>04:45</b>	- Evaluación de toda la capacitación  Nivel de avance del plan de negocio.	Evaluar las jornadas de capacitación por parte de los participantes para medir el cumplimiento de las expectativas planteadas.	Se entrega la boleta de evaluación. Fotocopias de las evaluaciones. Se permiten algunas valoraciones verbales de los participantes. Cartel del nivel de avance del Plan de negocios	Se procede a la evaluación de la jornada  Los equipos deberán pasar a indicar su nivel de avance logrado en el plan de negocios.
<b>04:45</b> <b>05:00</b>	-	<b>Cierre de la jornada, agradeciendo la participación y motivando a los docentes a poner su mejor esfuerzo en la implementación del módulo II.</b>		

### ANEXO 3. Carta didáctica para la capacitación a docentes en el Módulo II, jornada 1.



## **FORMACIÓN DE CULTURA EMPRENDEDORA EN ASOCIATIVIDAD COOPERATIVA.**

### **CAPACITACIÓN DE DOCENTES DE EDUCACIÓN MEDIA TÉCNICA DE CENTROS EDUCATIVOS Y SEDES MEGATEC PARTICIPANTES CON EL PROGRAMA SEAMOS PRODUCTIVOS.**

#### **CARTA DIDÁCTICA.**

#### **MÓDULO GUÍA II: DISEÑO DE PLANES DE NEGOCIO EN ASOCIATIVIDAD COOPERATIVA.**

**3 Jornadas.**

**2014**

## **DISEÑO DE PLANES DE NEGOCIO EN ASOCIATIVIDAD COOPERATIVA.**

**Competencia del módulo:** Desarrollo de Planes de Negocio en asociatividad cooperativa.

**Situación problemática:** La falta de emprendimientos en asociatividad cooperativa, por parte de egresados de las áreas técnicas, limita su inserción en el sector productivo y oportunidades laborales, causando decrecimiento económico y social en las comunidades, lo cual trae como consecuencia que la población de jóvenes se vean en la necesidad de emigrar a las ciudades y fuera del país, generando desintegración familiar e inestabilidad social.

### **Objetivo del Módulo:**

Diseñar planes de negocio en asociatividad cooperativa, por medio de la aplicación de principios y normativas administrativas, legales y financieras, para contribuir al desarrollo económico y social de la comunidad.

### **Objetivos de la jornada de capacitación:**

- f) Identificar Ideas de Negocio basadas en especialidades técnicas, a través de técnicas vivenciales que permitan analizar el entorno económico, social, cultural, productivo, local y municipal.
- g) Diseñar un Plan de Negocios mediante las seis fases de la acción completa del método de proyectos.
- h) Socializar el material de apoyo y las actividades de aprendizaje (aplicación del material de apoyo y actividades de aprendizaje en las temáticas a realizar durante el proceso de formación)

### **Contenidos:**

- Identificación de Ideas de Negocio.
- Diseño de Planes de Negocio.
- Marco normativo para la constitución de cooperativas.

### **Tiempo:**

3 jornadas (21 horas)

**RM = Referencia en el Módulo Guía II.** Indica que en el modulo guía II se encuentra la actividad o una equivalente a esta.

**CARTA DIDÁCTICA**  
**SESIÓN 1: METODOLOGÍA DE PROYECTO, IDENTIFICACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO.**  
**7 HORAS (420 MIN.)**

**Protocolo**

<b>Hora</b>	<b>Actividad</b>	<b>Materiales</b>	<b>Actividades del facilitador</b>
<b>8:00 - 8:10</b>	Registro de participantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lista de asistencia.</li> <li>▪ Gafetes para identificación.</li> </ul>	<p>Se proporciona el listado de asistencia a los participantes para que se inscriban.</p> <p>Se reparten los gafetes a los asistentes para su identificación.</p>
<b>8:10 - 8:20</b>	Bienvenida y palabras de apertura.	Materiales varios.	El equipo técnico del MINED y de la OEI dan la bienvenida y explican a los participantes la filosofía del proyecto, los objetivos y competencias que se persiguen con el desarrollo del programa y específicamente el módulo II. Asimismo, brindan algunas recomendaciones para su desarrollo e implementación en el aula.

**De acuerdo al descriptor del módulo, se desarrollarán las siguientes competencias:**

- a) Elabora idea de negocio (Desarrollo Técnico)
- b) Manifiesta diversas ideas de negocio apoyándose en los diferentes resultados obtenidos (Desarrollo Humano y Social)
- c) Aplica acciones de liderazgo, creatividad, resolución de problemas, gestión de riesgos, capacidad para identificar oportunidades en la construcción de su modelo de negocio (Desarrollo Emprendedor)
- d) Describe las características y atributos del producto/servicio a comercializar (Desarrollo Académico Aplicado)

<b>Hora</b>	<b>Actividad</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Materiales</b>	<b>Actividades del facilitador</b>
<b>08:20 - 08:30</b>	Nivelación de expectativas	Identificar lo que los participantes, esperan de la capacitación, por medio de preguntas para contextualizar el contenido.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tarjetas, plumones y tirro (Técnica de Metaplan)</li> <li>▪ Pliegos de papel bond</li> </ul>	<p>¿Qué espero del Programa de formación? ¿Qué no quiero que pase en las jornadas de capacitación?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se explican las conclusiones acerca de toda la actividad. En el caso de las expectativas, se menciona, además, cuáles se cumplirán en el taller, y cuáles se cumplirán en el aula, y luego en el transcurso de la vida y de la ejecución del proyecto.</li> </ul>
<b>08:30 - 08:45</b>	Normas de Convivencia	Establecer las normas de convivencia de las jornadas de capacitación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Preguntas Focalizadas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mediante una lluvia de ideas se construyen las normas de convivencia que se respetarán en los 3 días de formación. Se les explica también que el cumplimiento de las reglas se evaluará durante la jornada y al final de la capacitación, y que se asignará una nota.</li> </ul>
<b>08:45 - 09:00</b>	Nivel de progreso en la implementación del módulo I  Sistematización de lo realizado.	<p>Evaluar el nivel de proceso de desarrollo del módulo I con los participantes.</p> <p>Conocer la experiencia que cada docente ha tenido con la implementación del módulo I en el aula.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Material de apoyo 1.</li> <li>▪ Bolígrafos.</li> </ul>	<p>El facilitador entrega a cada participante el instrumento de evaluación de implementación del Módulo I e indica que disponen de 15 minutos para que completen el documento que se les ha entregado y que completen los logros y limitantes que han encontrado en el proceso.</p> <p>1) ¿Qué logros se han obtenido con el desarrollo del Módulo I hasta la fecha? 2) ¿Qué limitantes se han presentado para el desarrollo del Módulo I?</p> <p>Luego de escuchar las respuestas de los participantes, el facilitador realiza una retroalimentación sobre el</p>

				proceso de manera que las buenas prácticas y las lecciones aprendidas sirvan a todo el grupo.
<b>09:00–09:20</b>	Descriptor y objetivos del módulo	Dar a conocer los alcances esperados con el desarrollo del módulo por medio de la ejecución de actividades plasmadas en el material guía.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Módulo guía 2.</li> <li>▪ Presentación de PowerPoint (presentación del Módulo II)</li> </ul>	<p>Mediante las diapositivas 2-6 de la presentación del Módulo, el Facilitador muestra a los participantes el objetivo del módulo, la situación problemática, los criterios de evaluación, el enfoque metodológico y las competencias a desarrollar. Muestra también, mediante el Módulo Guía, el contenido del mismo, y lo revisa página a página con los docentes, indicando su estructura: Parte I. Definición y Selección de Proyectos (páginas 7-20); Parte II. Sugerencias para el desarrollo de la segunda parte (páginas 21-44); y Parte III: Material de apoyo (Páginas 45-83) Les indica, además, el contenido de cada una de las partes, y les solicita que lo revisen en detalle para aclarar sus inquietudes y ampliar el contenido.</p> <p><b>RM= descriptor pág. 8</b></p>
<b>09:20 – 09:45</b>	Dinámica integración: Tangram	<p>Estimular la creatividad y el trabajo en equipo.</p> <p>Reconocer las características del grupo generando un ambiente de confianza.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Piezas del Tangram Material de apoyo 2.</li> <li>▪ Presentación de PowerPoint con las soluciones del Tangram</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se organizan equipos de trabajo de 4 personas como máximo.</li> <li>• Se explica que el Tangram es un ejercicio mental para estimular la creatividad e imaginación.</li> <li>• Se indica que en el material de apoyo hay 4 ejercicios de Tangram y que el equipo deberá escoger 2 para resolver.</li> <li>• Se dará un tiempo de 10 minutos para resolver cada uno.</li> <li>• Luego se muestran las soluciones y se reflexiona sobre la actividad resaltando las dificultades y</li> </ul>

				<p>aciertos que se manifestaron durante el proceso.</p> <p><b>PG: ¿Se puede hacer esta dinámica en el salón de clase?</b></p> <p><b>¿Se usaron las seis fases del método de proyecto?</b></p>
<b>09:45</b> <b>10:00</b>	*** Receso / Refrigerio ***			
<b>10:00 -</b> <b>10:15</b>	<p>Evaluación diagnóstica en Planes de Negocio</p>	<p>Identificar los saberes previos sobre planes de negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Material de apoyo 3.</li> </ul>	<p>Se indica a los participantes que completen la evaluación diagnóstica que está en material de apoyo 1.</p> <p>El facilitador reflexiona junto a los participantes cuales son los conocimientos previos que mas y menos conocen.</p> <p>Mediante tarjetas de Metaplan, el facilitador solicita a los participantes que respondan: a) ¿En qué consiste un Plan de Negocios? y b) ¿Cuáles son las partes de un Plan de Negocios? Luego las coloca en un cartel, las lee y construye a partir de las respuestas en qué consiste un Plan de Negocios, sus partes, y el contenido de las mismas. Les explica, además, que durante el taller se desarrollarán únicamente las primeras 3 partes: I- Descripción del Negocio; II. Plan de Mercadeo; y III. Plan de organización; Pues la parte IV. Plan Financiero; y la parte VI. Plan de trabajo se desarrollaran en el Módulo III.</p> <p>Enfatizará también sobre la necesidad de que haya escritura en paralelo durante todo el proceso, pues</p>

				<p>el material desarrollado en el Módulo II será la base para finalizar el proceso durante el módulo III.</p> <p>Durante este proceso les explica también a los participantes que la Elaboración del Plan de Negocios se realizará mediante el Método de Proyectos y las fases de la acción completa: Informarse, Planificar, Decidir, Ejecutar, Controlar, y Valorar, previa aplicación de una fase adicional de Diagnóstico donde se definirá la Idea del Negocio a partir de las preguntas generadoras aplicadas durante el desarrollo e implementación del Módulo I.</p> <p><b>PG: ¿Se puede hacer esta evaluación en el salón de clase?</b>  <b>¿Qué otras competencias incorporaría?</b></p> <p><b>RM= pág. 25 y 45</b></p>
<b>11:00</b> – <b>11:30</b>	<b>*** Charla de INSAFOCOOP ***</b>			
<b>11:30</b> – <b>12:00</b>	Lluvia de ideas. Estructurada	Desarrollar y ejercitar la imaginación creadora y la búsqueda de soluciones a problemas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Presentación PowerPoint</li> </ul>	<p>El facilitador da las indicaciones que la primera parte del proyecto será la realización de una lluvia de ideas.</p> <p>Apoyándose en la PP, inicia la reunión como una sesión de lluvia de ideas normal.</p> <p>Luego de 5 minutos de iniciada, discute con los participantes lo improductivo que resulta hacerla, a</p>

				<p>menos que se dé una estructura. Apoyándose en la Presentación se le muestran los tips para realizar una sesión de lluvia de ideas. Se discuten los 4 pasos para la lluvia de ideas con las restricciones propias del proyecto.</p> <p><b>PG: ¿se pueden realizar una lluvia de ideas en el salón de clases? o ¿será mejor usar otro espacio? ¿Qué otras restricciones tendría el proyecto de acuerdo a su al entorno de su centro educativo?</b></p> <p><b>RM= pág. 22</b></p>
	<p>Generación de las ideas de negocio</p>	<p>Generar menos de 8 a 10 ideas e negocio. Mostrar a no emitir juicios hasta que se haya generado un máximo de ideas, y a escuchar positivamente las ideas de los demás.</p>	<p>Tarea del modulo anterior Materia.</p> <p>Material de apoyo 4 y 5</p>	<p>Se pide a los participantes que compartan las ideas de negocio que se les pidió al final de la capacitación del modulo I. Se les pide que se INFORMEN con el material de apoyo de apoyo 4 y 5 para generara nuevas ideas. Respecto al material de apoyo el facilitador atiende las preguntas que cada grupo tiene acerca del material, no hacerlo de forma general.</p> <p>En un espacio de 20 minutos deberán haber generado entre 8 y 10 ideas de negocio. Solo deben tener claro el nombre de la idea.</p> <p><b>PG: ¿se usaron las etapas de método de proyectos? ¿Qué ejemplos usaría usted como material de apoyo con los jóvenes?</b></p>

12:00 – 01:00	<b>*** Almuerzo ***</b>			
01:00 – 01:30	( <u>ANTESALA DEL MÉTODO DE PROYECTOS: FASE DE DIAGNÓSTICO</u> )  Identificación de ideas de negocio  Aplicación de la matriz del Macrofiltro	Identificar y evaluar las Ideas de Negocio, que pueden desarrollarse a partir de las necesidades del entorno  Aplica la técnica del Macrofiltro para decidir la Idea de Negocio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Material de apoyo 6a.</li> <li>▪ Páginas de papel bond.</li> <li>▪ Bolígrafos.</li> <li>▪ Pliegos de papel bond</li> <li>▪ Plumones.</li> <li>▪ Tirro.</li> <li>▪ Presentación PowerPoint</li> <li>▪ Equipo de visualización.</li> </ul>	Una vez que han definido las Ideas de Negocio, el facilitador indica a los participantes que aplique la técnica del Macrofiltro, para depurar la lista de Ideas de Negocio identificadas, mediante la <u>Matriz de Macrofiltro</u> orientados por las preguntas guía.  Durante el proceso, reflexiona sobre la importancia de la aplicación de herramientas y técnicas para la selección de Ideas de Negocio  <b>RM= pág. 63</b>
01:30 02:00	Identificación de ideas de negocio  Microfiltro	Aplicación de la técnica del Microfiltro para decidir la Idea de Negocio.	Materiales de apoyo 6b. Presentación de Power point.	Una vez que finaliza la aplicación del Macrofiltro se indica a los participantes que apliquen la técnica del Microfiltro a las dos Ideas de Negocio obtenidas, a fin de seleccionar la Idea de Negocio a Desarrollar.  <b>PG: ¿puede realizarse esta actividad en el salón de clase?</b> <b>RM= pág. 66</b>
02:00 – 02:30	Árbol de lógica	Construir un árbol de lógica para la evaluación de la idea	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación de PowerPoint</li> <li>• Material de apoyo 7 y</li> </ul>	Una vez escogida la idea de negocio a implementar, se procede a construir un árbol de lógica (AL) basado en ella. El AL parte de una idea general y las

		de negocio.	8 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pliegos de papel</li> <li>• plumones</li> </ul>	<p>preguntas de las ramas deben estructurarse a partir de ella. Se indica que pueden apoyarse en el material de apoyo 7 para tomar de estas preguntas secundarias. (20')</p> <p>Luego de construir su árbol deberán plasmarlo en un pliego de papel.</p> <p>La técnica de exposición será la de galería, donde cada equipo pega su árbol en un lugar del salón el cual se convierte en una galería de exposición y cada cartel en una pieza de exhibición.</p> <p>Se invita a los participantes a ver y opinar de todas la piezas. Cada equipo nombrara un relator quien estará a cargo para que responda preguntas puntuales de los asistentes.</p> <p><b>PG: ¿puede realizarse esta actividad en el salón de clase?</b>  <b>RM= pág. 28</b></p>
<b>02:30</b> – <b>03:10</b>	FOLA (Fortalezas Oportunidades, Limitaciones, Amenazas)	Aplicación de la Técnica del FOLA para revisar las Fortalezas, Oportunidades, Limitaciones, y Amenazas, de la Idea de Negocio	Material de apoyo 9 Presentación en PowerPoint.	El Facilitador indica a los equipos de trabajo que ejecuten un proceso de Análisis FOLA las Fortalezas y Limitaciones tangibles e Intangibles que tiene la Idea de Negocio y de las Oportunidades y Amenazas del entorno donde se desarrollará, a fin de definir una estrategia de aprovechamiento, abordaje y mitigación.

		seleccionada		<b>PG: ¿puede realizarse esta actividad en el salón de clase?</b> <b>RM= pág. 68</b>
<b>3:10 – 3:20</b>	Evaluación de la jornada de capacitación.	Evaluar el desarrollo de la jornada de capacitación por parte de los participantes por medio del nivel de avance de cada equipo de trabajo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tabla del nivel de avance.</li> <li>▪ Puntos de colores.</li> <li>▪ Plumones.</li> <li>▪ Tirro.</li> </ul>	<b>Técnica de evaluación: Auto-evaluación.</b> Los participantes pasan a la tabla de nivel de avance de la capacitación donde cada equipo indicara el nivel de avance que ha logrado durante la jornada.  <b>PG: ¿se puede aplicar este tipo de evaluación en su centro educativo?</b> <b>RM= pág. 38</b>
<b>03:20 - 03:30</b>	Cierre de la jornada Espacio para preguntas y respuestas. Recordar a los participantes las actividades de la jornada siguiente.			

**Anexo 4. Lista de materiales entregados en kit de docentes del Programa “Seamos Productivos”**

<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>
<b>20</b>	Pliegos	Papel bond B-20.
<b>1</b>	Resma	Papel bond B-20.
<b>300</b>	Tarjetas	Tarjetas metaplan: 50 tarjetas amarillas y 50 tarjetas celestes.
<b>12</b>	Plumones	Plumones permanentes Artline 90; 2 plumones verde, 2 plumones negro y 2 plumones azules.
<b>5</b>	Rollos	Rollos de tirro 3/4.
<b>5</b>	Botes	Pegamento multiusos de 4 oz.
<b>8</b>	Reglas	Reglas plásticas medianas.
<b>3</b>	Unidades	Tijeras medianas.
<b>6</b>	Paquete	Paquete de 50 páginas de papel bond B-20 de varios colores.
<b>1</b>	Caja	Caja contenedora de cartón con capacidad para guardar todos los materiales didácticos.