

Guía didáctica para el área socio productiva de los Liceos Rurales



Ministerio
de Educación Pública

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA
Viceministerio Académico
Dirección de Desarrollo Curricular
Departamento de Tercer Ciclo y
Educación Diversificada

Obra bajo el apoyo de Ministerio de Educación Pública de Costa Rica, Alianza Empresarial para el Desarrollo, Asociación Yo Emprendedor, BAC San José, Ernst & Young y Fundación Omar Dengo.

Elaboración y edición de la obra:

Dirección de Desarrollo Curricular

Departamento de Tercer Ciclo y Educación

Jefatura: Rigoberto Corrales Zúñiga

Comisión encargada de formulación y revisión:

Roxana Martínez Rodríguez

Hannia Quiroz Quiroz

Montserrat Parés Zamora

Paula Lizano Argüello

Ruth Aguilar Cabezas

Comisión de trabajo externa:

Asociación Yo Emprendedor

Luis Daniel Ramírez Alfaro

Kennys Maltêz Ruíz

Emmanuel Gutiérrez Pizarro

Daniel Carranza Dada

Agradecimiento:

A la colaboración brindada por las docentes y directores de los Liceos Rurales que apoyaron en el proceso de pilotaje, por el bien de la ruralidad de nuestros país.

® Derechos reservados

Prohibida su reproducción parcial o total de este documento con fines privados o lucrativos.

Asociación Yo Emprendedor

Guía didáctica para el área socioproyectiva de los Liceos Rurales de Costa Rica. 2020. San José, Costa Rica: YE 2020.



Presentación de la Guía

Costa Rica es un país rico en diversidad natural y cultural, con grandes talentos en la juventud. A nivel de la ruralidad, las personas jóvenes han demostrado sus habilidades y capacidades participando en diferentes programas que el Ministerio de Educación Pública ha promovido a nivel nacional, obteniendo así excelentes resultados en las finales Nacionales de Feria Científica, primeros lugares en Festival de las Artes, Festivales Deportivos y Spelling Bee, para brindar algunos ejemplos. Por lo tanto, brindar oportunidades a la juventud rural debe ser un conjunto de acciones que formen parte de la sinergia social, de manera que sus habilidades, talentos y capacidades se potencien desde diferentes aristas.

En este marco, el Liceo Rural cumple una función esencial en la comunidad, con acciones que buscan hacer realidad la equidad, la inclusión social y la calidad en la educación; todo ello en conexión con lo que plantea la Política Curricular en la dimensión Formas de Vivir en el Mundo, dimensión que *conlleva el desarrollo sociocultural, las interrelaciones que se tejen en la ciudadanía global con el arraigo pluricultural y la construcción de los proyectos de vida.*

El Liceo Rural, es un esfuerzo hecho a la medida de Costa Rica, que contribuye a cerrar las brechas sociales y económicas, en diferentes sectores de nuestro país, al destinar espacio en su Plan de Estudios, para desarrollar en las personas estudiantes, habilidades para el emprendimiento, que les permitan contribuir de manera eficiente al desarrollo económico y social de su comunidad. Para ello, se hace necesario crear un instrumento que permita a los docentes realizar con éxito esta tarea; las presentes Guías Didácticas, son una herramienta que operacionaliza los supuestos de la Propuesta Curricular para los Liceos Rurales en el área Socio Productiva.

Por lo anterior y gracias a la alianza público privada que se estable entre el Ministerio de Educación Pública, la Alianza Empresarial para el Desarrollo (AED), BAC Credomatic, Ernest and Young, Costa Rica, Yo Emprendedor y la Fundación Omar Dengo; se presenta ante ustedes este insumo, que además, representa un esfuerzo para hacer llegar a las comunidades rurales de Costa Rica, herramientas que permitan formar líderes comunales y promover en la juventud rural, iniciativas para generar fuentes de trabajo en la zona que ayuden a mitigar la pobreza y de manera sostenible, aprovechar las riquezas de la zona, para el bien de la comunidad y del país.

Por último, es realmente importante destacar que, a nivel de América Latina, la propuesta de implementar en un plan de estudios de la educación formal pública, lecciones para el desarrollo de habilidades de emprendimiento en la ruralidad, es una propuesta realmente innovadora; por lo que no hay materiales que sirvan de guía y orienten esta labor, con lo que se refuerza la necesidad de elaborar materiales "a la medida". Con ello, las Guías Didácticas del Área Socio Productiva, son el instrumento con el que nuestros educadores mueven a la juventud rural costarricense, a concebirse como participantes activos de la construcción de oportunidades para su comunidad.

“Los jóvenes de las zonas rurales son el futuro de la agricultura y otras industrias rurales, pero a menudo no cuentan con la dirección y el apoyo necesario para contribuir plenamente al desarrollo de sus comunidades, alimentándose de ese modo el ciclo vicioso del subdesarrollo y de la pobreza rural. Reconocer y afrontar sus necesidades y sus aspiraciones es vital para el crecimiento local y nacional - Desarrollo Rural a través del trabajo decente. OIT”

Presentación de la Alianza Emprendedora en Liceos Rurales

La Alianza para la Educación Emprendedora en Liceos Rurales surge a finales del año 2017, en el marco del convenio de cooperación entre la Alianza Empresarial para el Desarrollo (AED) y el MEP, para el desarrollo de herramientas cuyo propósito es contribuir a que las y los estudiantes desarrollen habilidades para la vida laboral, así como para ejercer una ciudadanía activa y responsable para su bienestar y el de su comunidad. La Alianza, se encuentra conformada por organizaciones, que aportan su expertise en el campo del emprendimiento, siendo éstas: Yo Emprendedor, organización líder en el ecosistema emprendedor del país, la firma de consultoría Ernest & Young (EY), el BAC Credomatic y la Fundación Omar Dengo (FOD). De forma conjunta, hemos trabajado para desarrollar las guías didácticas de séptimo a undécimo año, dirigidas tanto a docentes como estudiantes, para el abordaje de las lecciones del área socio productiva. El tiempo dedicado a esta materia, representa una gran oportunidad para vincular el quehacer del Liceo Rural con el desarrollo sostenible de las comunidades y el mejoramiento de la calidad de vida de las personas que ahí habitan. Así mismo, la Alianza cumple el propósito de sumar esfuerzos para la consecución de las siguientes metas del ODS 4 Educación de Calidad:

- 4.3 De aquí a 2030, asegurar el acceso igualitario de todos los hombres y las mujeres a una formación técnica, profesional y superior de calidad, incluida la enseñanza universitaria.
- 4.4 De aquí a 2030, aumentar considerablemente el número de jóvenes y adultos que tienen las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales, para acceder al empleo, el trabajo decente y el emprendimiento.

Bajo el liderazgo del Viceministerio Académico, la Dirección de Desarrollo Curricular y el equipo de Liceos Rurales del MEP se han validado las guías con la comunidad educativa, posibilitando a través de talleres la participación y retroalimentación

de las personas directoras, supervisoras y docentes de los más de 130 Liceos Rurales del país, así como de las y los estudiantes y sus familias.

Para el cierre de la primera fase a finales del año 2019, las guías han sido validadas por el 22% de las y los docentes y los talleres han contado con la participación de +244 actores de la comunidad educativa. Para la segunda fase de ejecución, una vez realizada la entrega técnica de las guías, en la Alianza nos hemos propuesto brindar acompañamiento a estudiantes mediante sesiones de activación y programas de entrenamiento presenciales y virtuales a docentes. Nuestro objetivo en el largo plazo es escalar el impacto de esta Alianza apoyando al MEP en la promoción y desarrollo de las habilidades emprendedoras en otras modalidades de educación.

Estas guías son la base para ayudar a los docentes a impartir lecciones que incentivan habilidades esenciales en los jóvenes. Al ser un conjunto de habilidades lo que estamos tratando de incentivar, se torna mucho más importante el *cómo se enseña* que el contenido propiamente. En nuestros entrenamientos hacia los docentes en la aplicación de las guías, nos enfocamos en 5 prácticas que se tienen que incentivar en los jóvenes para absorber el aprendizaje en mentalidad emprendedora.

Estas 5 prácticas son el juego, la creación, la experimentación, la empatía y la reflexión. Todas las dinámicas en las guías están conceptualizadas con flexibilidad para que el docente aplique estas prácticas en el aula y a la vez fortalezca el mayor rango de estudiantes, independientemente de sus características o condiciones particulares para aprender. En todo este material que se ha puesto a disposición se contemplan los *principios del Diseño Universal para el Aprendizaje*, utilizando de esta manera ejemplos y actividades que crean un vínculo afectivo con el estudiante y la realidad de su comunidad rural de Costa Rica, creando de esta manera un sentido de pertenencia en el camino de aprender sobre mentalidad emprendedora.

Justificación de la Guía

En el Plan de estudios de Liceos Rurales, se establecen 6 lecciones en las cuales los profesores del área académica deben aplicar estrategias que favorezcan el desarrollo de capacidades para el emprendimiento, estimular los talentos, la orientación vocacional y fomentar el arraigo, se contribuye en gran medida al logro de lo establecido en los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU, plasmados en la política curricular Educar para una Nueva Ciudadanía (pág. 76), específicamente en lo que se refiere a los objetivos 4 y 8, los cuales textualmente establecen:

4. Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos.
8. Promover un crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, un empleo digno y productivo, y un trabajo digno para todas las personas.

Por otro lado, el objetivo que pretende el Plan Nacional de Desarrollo y de Inversión Pública del Bicentenario. 2019-2022, (pág. 46), dice:

“Generar un crecimiento económico inclusivo en el ámbito nacional y regional, en armonía con el ambiente, generando empleos de calidad, y reduciendo la pobreza y la desigualdad”

Para ello, establecen varias estrategias, entre las que se plantean las actividades alternativas generadoras de ingresos, el aumento de los encadenamientos productivos, el desarrollo de competencias empresariales, entre otras. Todo ello está en consonancia con lo que pretende el área Socio Productiva, de los Liceos Rurales, donde se busca dotar a sus egresados de capacidades para la empleabilidad y para ser gestores de emprendimientos.

Además, en las Orientaciones Estratégicas Institucionales del MEP, la número 15 indica:

“Promoción del centro educativo como espacio de oportunidad, en condiciones de equidad, pertinencia y calidad, para los y las estudiantes.”

Por último, la Política Curricular Educar para una Nueva Ciudadanía, plantea claramente la necesidad de formar personas capaces de detectar nuevas formas de desarrollar su potencial de trabajo y de insertarse laboralmente de manera proactiva, es decir la formación de personas emprendedoras.

Todo ello, en definitiva, se promueve en el plan de estudios de los Liceos Rurales y es a través de estos centros educativos, que la educación de calidad, pertinente y de oportunidad puede llegar a ser una realidad, se llega a lugares recónditos de nuestro país, permite brindar oportunidades no solo a la juventud sino a la comunidad en general.

Todo ello aunado al planteamiento, en cuanto al paradigma de la complejidad, se contempla en la Política Educativa: *La persona: centro del proceso educativo y sujeto transformador de la sociedad*, que en la página 9 dice:

“En el ámbito educativo, el paradigma de la complejidad permite ampliar el horizonte de formación, pues considera que la acción humana, por sus características, es esencialmente incierta, llena de eventos imprevisibles, que requieren que la persona estudiante desarrolle la inventiva y proponga nuevas estrategias para abordar una realidad que cambia a diario.”

Justificación de la Guía

Esto, hace que la propuesta curricular de Liceos Rurales sea una plataforma para que nuestros docentes preparen a la persona estudiante de zonas lejanas, para enfrentarse un mundo de incertidumbre y procurar plantearse a sí mismos nuevos retos y darse oportunidades

La tarea encomendada es gigantesca, pero necesaria y muy importante, difícil de lograr si no se realizan alianzas con el sector público y el privado, tal y como se indica en el objetivo 17 para el Desarrollo Sostenible, que plantea favorecer alianzas donde se permita que los ciudadanos se apoyen unos a otros como estrategia fundamental.

En la actualidad, el plan de estudios para Liceos Rurales contempla la implementación de 6 lecciones semanales, donde se deben favorecer en la persona estudiante habilidades dirigidas al desarrollo socio productivo; estas lecciones son impartidas por docentes con las especialidades de ciencias, español, estudios sociales, inglés y matemática; los cuales a pesar de su buena voluntad para realizar con éxito este trabajo, no cuentan con las herramientas y la formación para hacerlo.

Por ello, se requiere un documento, que oriente a los docentes de forma sistemática, para que maximicen los aprendizajes que es posible lograr en la persona estudiante en lo que a emprendimientos se refiere, además de desarrollar habilidades en los jóvenes que los constituyan en agentes de cambio y a través de ellos, mejorar la calidad de vida de la comunidad.

Antecedentes de la Guía

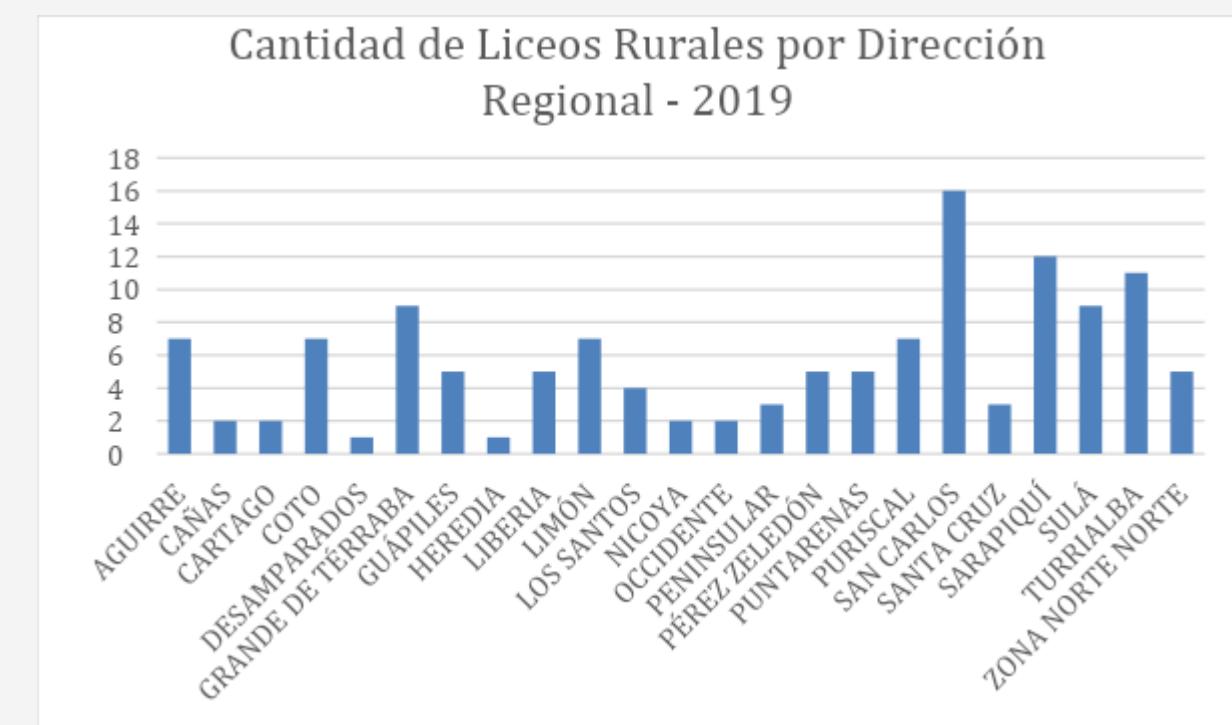
El Ministerio de Educación cuenta desde el año 2009, con un plan de estudio de educación secundaria, diseñado especialmente para ser desarrollado en las zonas rurales dispersas del país, en respuesta a las condiciones económicas y sociales de vulnerabilidad que enfrenta nuestra ruralidad, aprobado por el Consejo Superior de Educación según consta en el acuerdo CSE 05 - 52 - 09, restructurado según acuerdo CES 04 - 43 - 13. El Plan de Estudios de Liceos Rurales, busca una formación de estudiante, desde un enfoque integrador del desarrollo humano sostenible, por lo que contempla espacios donde se promuevan en las jóvenes habilidades de autogestión y emprendimiento, de tal manera que se adquieran conocimientos y habilidades vinculadas con el mundo del trabajo, útiles para contribuir con la economía familiar y con el desarrollo socio-productivo de sus comunidades, para con ello potenciar al máximo el contexto rural.

En el área Socio Productiva de los Liceos Rurales, los jóvenes en edades entre los 12 y 18 años, deben desarrollar habilidades de emprendimiento, que les preparen para enfrentarse de mejor manera a la vida del trabajo, donde no solo se logren niveles más elevados de productividad que les permitan a las zonas rurales, mejores índices de desarrollo, sino además, se favorece que nuestros jóvenes conciban un plan de vida que les permita un empleo decente o bien crear su propia fuente de ingresos, favoreciéndose a sí mismo y a otros de la comunidad.

Se espera que con la orientación y guía que proporcionen las guías, los docentes de Liceos Rurales, que no tienen formación en emprendimiento, puedan llevar a la persona estudiante a determinar necesidades que tenga su comunidad y de manera innovadora y creativa, sea de manera individual o colectivamente, encuentre soluciones viables, en las cuales no solo la persona estudiante encuentre una forma de trabajo, sino que como líderes comunales, formen sinergia para que su comunidad mejore las condiciones de vida.

En la actualidad se cuenta con 130 Liceos Rurales en todo el país, que atienden a más de 11 000 (once mil) estudiantes.

La distribución de los Liceos Rurales por Dirección Regional del Ministerio de Educación se muestra en el cuadro siguiente:



Dado que en el Departamento de Tercer Ciclo y Educación Diversificada recae la coordinación de los Liceos Rurales, es que en noviembre del 2017 se firma un Plan de Trabajo amparado en el Convenio Marco de Cooperación entre el Ministerio de Educación Pública y la Asociación Empresarial para el Desarrollo, cuyo objetivo es:

“Proporcionar herramientas que contribuyan al logro del propósito del área Socio Productiva de los Liceos Rurales, de tal manera que las y los estudiantes desarrollen habilidades para la vida laboral que les permitan ejercer una ciudadanía activa para el bienestar de sí mismo y de su comunidad”.

Enfoque curricular

Consideraciones generales :

El enfoque curricular constituye el énfasis teórico que caracteriza y organiza los elementos metodológicos de las Guías para el área Socio Productiva de los Liceos Rurales, considerando el desarrollo integral del estudiantado en el contexto socio-histórico-cultural de nuestro país, concreto en la Política Curricular bajo la visión "Educar para una Nueva Ciudadanía".

La educación que promueve el Ministerio de Educación Pública de Costa Rica asume como pilares filosóficos, el humanismo, el constructivismo y el racionalismo, por ser los fundamentos que sustentan la política educativa del país, según acuerdo N° 82-94 del Consejo Superior de Educación.

Estos pilares filosóficos, se complementan con los aportes teóricos de connotados investigadores, como: Piaget- desarrollo cognitivo y el procesamiento humano de la información, Ausubel- aprendizaje significativo, Bruner- adquisición de conceptos, Vygotsky- teoría sociocultural del desarrollo y zona de desarrollo próximo o potencial, Wallon- desarrollo socioafectivo y Freire- el diálogo como una práctica reflexiva, democrática y compartida de la realidad, reflexiva, democrática y compartida de la realidad.

Este diseño curricular se enriquece con los principios filosóficos de la Política Curricular como el **socio constructivismo**, que visualiza el aprendizaje como una actividad social, en la cual, el estudiantado aprende a aprender en colaboración con los demás, intercambiando opiniones para la toma de decisiones, que apoyan la solución de problemas que se presentan en el ámbito local y global. Desde la **pedagogía crítica** se fortalece en la asignatura la formación crítica de su propia realidad, para transformarla como derecho fundamental en respeto del ser humano.

En este sentido, se promueve en el estudiantado el desarrollo de **habilidades para una nueva ciudadanía**, que le permitan hacer frente a tareas diversas, en una diversidad de situaciones y ambientes retadores, donde se ponen en evidencia las particularidades de cada ser humano, y se conjugan en una sinergia que hace posible enfrentar las realidades que se viven en nuestro planeta, de manera creativa y certera.

Estas guías están desarrolladas para incentivar la mentalidad emprendedora en estudiantes de séptimo, octavo, noveno, décimo y onceavo año. Cada guía está dividida en módulos, que se pueden observar en los índices. Estos módulos están compuestos por lecciones que tienen herramientas y actividades para explicar y fortalecer conceptos importantes para pensar de una manera emprendedora.

Se cuenta con fichas de seguimiento para que el estudiante y el docente vean el avance y puedan monitorear el progreso de entendimiento aplicado a talleres socio-productivos o ideas de negocios. Pensar de manera emprendedora se logra al desarrollar 59 habilidades esenciales para incentivar las ideas y ver oportunidades, administrar recursos escasos y atraer nuevos, y experimentar e incentivar la toma de acción.

Cada guía tiene una herramienta de evaluación de estas habilidades esenciales, para que el estudiante y el docente puedan ver el desarrollo y avance conforme se aplican las guías a lo largo de la educación secundaria en la ruralidad Costarricense.

Evaluación

El área Socio Productiva se desarrolla a través de 6 lecciones planteadas en la malla curricular, las cuales conllevan una evaluación, cuyos rublos se detallan en el reglamento de evaluación aprobado el año 2019, en el artículo 36 inciso "n", se indica sobre la valoración porcentual lo siguiente:

Trabajo cotidiano	25 %
Proyecto (uno)	65 %
Asistencia	10 %

Además, deben seguirse los lineamientos establecidos en cuanto al proyecto en el Reglamento de Evaluación de los Aprendizajes y a los datos por el Departamento de Evaluación.

La creación y ejecución del proyecto, requiere de un sustento teórico, que permita desarrollar un proceso validado científicamente; por lo que, dependiendo del grupo, se sugieren 2 lecciones semanales para estudiar lo que se establece en la presente guía, y otras lecciones serán dedicadas a la parte práctica del proyecto que el estudiante desarrolle.

El rubro denominado "Proyecto", se describe en el documento "Liceos Rurales. Propuesta Curricular" del 2013, en la página 27. Donde además se establecen algunas indicaciones para su construcción, a saber:

- Son desarrollados por los estudiantes, con la guía y orientación del docente.
- Responde a un diagnóstico comunal, por lo que se orienta a resolver problemáticas propias del contexto o a atender intereses y demandas del estudiantado.
- Su ejecución, pueden abarcar más de un período lectivo, esto implica una organización por etapas, de manera que se puede iniciar en séptimo año y culminar en años subsiguientes.
- Si bien debe consignarse una nota por semestre, es posible plantear una evaluación que se realice paulatinamente según sea el tiempo de ejecución del proyecto.

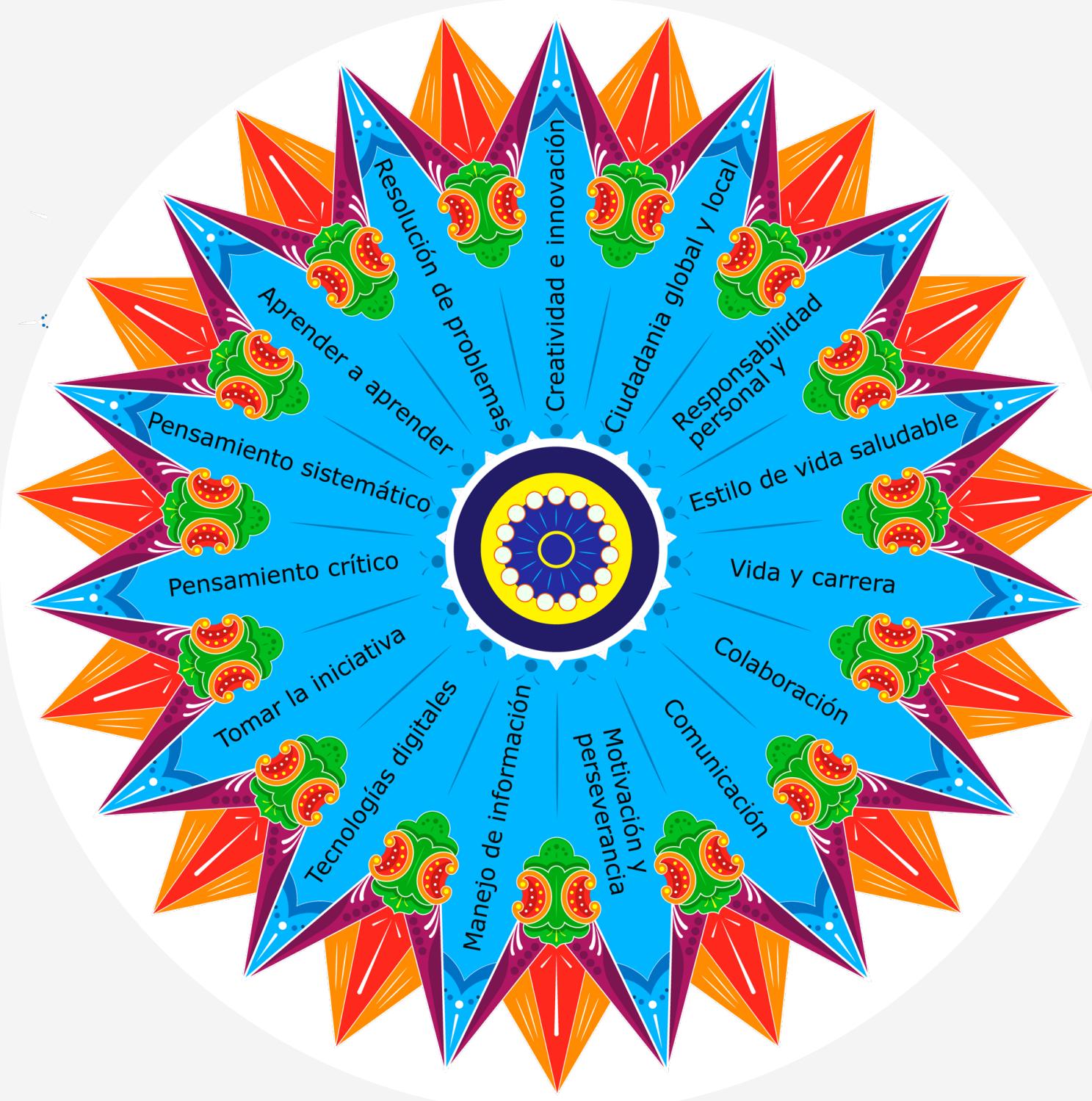
Habilidades en la Guía

Educar para la Nueva Ciudadanía implica, sin lugar a duda, impulsar habilidades esenciales para la vida. Con este objetivo y con el fin de educar ciudadanos más emprendedores e innovadores es que en esta guía encontrará un marco de habilidades esenciales basados en los lineamientos de transformación curricular y la Política Educativa del Ministerio de Educación Pública de Costa Rica, como un destacado esfuerzo por brindar las herramientas adecuadas a personas estudiantes y docentes en Liceos Rurales en Costa Rica.

El emprendimiento es el acto de tomar acción sobre ideas y oportunidades para crear valor social y económico en comunidad y por esta razón es una de las fuerzas transformadoras más poderosas del planeta, y la clave para lograr una sociedad más próspera e inclusiva. Convertir nuestra sociedad en un conjunto de personas creativas que resuelven problemas es uno de los focos más importantes de nuestro sistema educativo, por eso incentivar a emprendedores desde temprana edad es vital en la construcción de la Costa Rica para el futuro.

La mentalidad emprendedora es una forma de pensar, la cual nos ayuda a convertir ideas en acciones, a movilizar recursos, y a crear valor social y económico. Esta guía de emprendimiento tiene como objetivo incentivar las habilidades esenciales para promover el desarrollo de mejores emprendedores en zonas rurales. Para esto es necesario incentivar las siguientes habilidades esenciales.

En esta guía se trabajan específicamente las siguientes habilidades: Pensamiento Sistémico, Aprender a aprender, Colaboración, Manejo de la información, Comunicación, Apropiación de Tecnologías Digitales, Responsabilidad personal y social, Creatividad e Innovación, Pensamiento Crítico, Resolución de problemas.



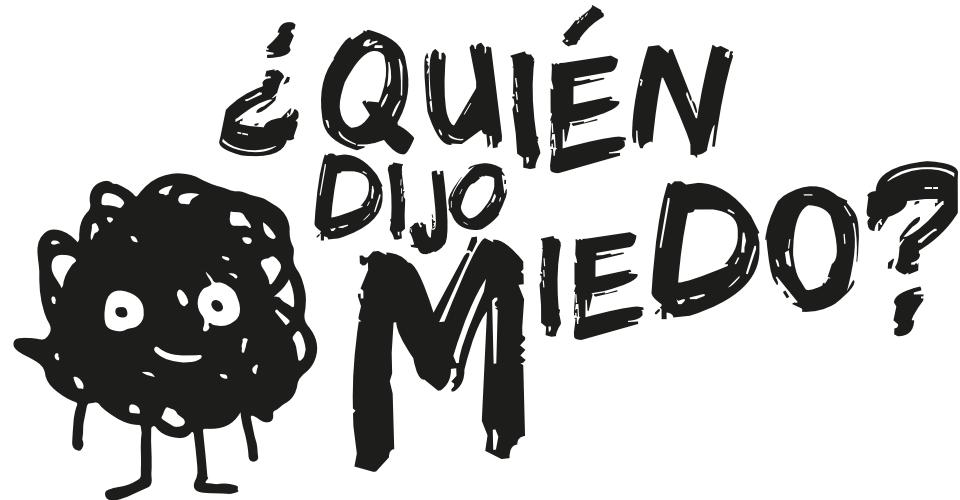
ÍNDICE

PRESENTACIÓN DE LA GUÍA	03	PRESENTACIÓN DE LA ALIANZA EMPRENDEDORA	04	JUSTIFICACIÓN ANTECEDENTES	05 07	ENFOQUE CURRICULAR EVALUACIÓN	08 09
HABILIDADES EN LA GUÍA	10	SIMBOLOGÍA TEST DE HABILIDADES I	12 14	TEST DE HABILIDADES II FICHAS SE SEGUIMIENTO	168 172	GLOSARIO BIBLIOGRAFÍA	178 181

APRENDIENDO MEDIANTE PROYECTOS	Pág 13	APRENDIENDO MEDIANTE PROYECTOS	Pág 13	APRENDIENDO MEDIANTE PROYECTOS	Pág 13	MAPEO DE RECURSOS	Pág 85	MAPEO DE RECURSOS	Pág 85	MAPEO DE RECURSOS	Pág 85
1 MÓDULO	pág	1 MÓDULO	pág	1 MÓDULO	pág	2 MÓDULO	pág	2 MÓDULO	pág	2 MÓDULO	pág
Lección I: Conceptos básicos	18	Lección XI: Síntesis de la información Fase IV	54	Lección XXI: Entrevista No. 2	72	Lección XXXI: Conceptos básicos	86	Lección XXXIX: Herramienta de mapeo de recursos Fase II.	129	Lección XLVII: Diseño del instrumento de investigación y aplicación de campo	148
Lección II: Conceptos básicos	22	Lección XII: Revisión de la información faltante	55	Lección XXII: Inclusión de recomendaciones Fase VIII	73	Lección XXXII: Conceptos básicos	89	Lección XL: Herramienta de mapeo de recursos Fase II. A	132	Lección XLVIII: Proyecto: Vinculación habilidades y capacidades Fase I	152
Lección III: Taller de Habilidades Blandas – Proyectos	24	Lección XIII: Recolección de la información faltante	56	Lección XXIII: Técnicas y recomendaciones al presentar el proyecto.	75	Lección XXXIII: Reconocimiento de potenciales beneficiarios	94	Lección XLI: Herramienta de mapeo de recursos Fase II.B	133	Lección XLIX: Proyecto - vinculación habilidades y capacidades Fase II	153
Lección IV: Herramientas de diagnóstico comunal I	27	Lección XIV: Clasificación y presentación de la información Fase V	57	Lección XXIV: Preparación de su presentación	76	Lección XXXIV: Casos de estudio para el mapeo de recursos	101	Lección XLII: Mapa de registros	136	Lección L: Proyecto - revisión de información	155
Lección V: Herramientas de diagnóstico comunal II	30	Lección XV: Proyecto: Revisión de las herramientas de medición del proyecto Fase V	58	Lección XXV: Presentación del proyecto	77	Lección XXXV: Principios básicos de necesidades potenciales de la comunidad	104	Lección XLIII: Validación de la información	173	Lección LI: Proyecto – validación de la información	156
Lección VI: Proyecto – Recolección de información	32	Lección XVI: Ciclo del proyecto Fase VI	59	Lección XXVI: Inclusión de recomendaciones post-presentación	78	Lección XXXVI: Proyecto – Elaboración de un mapa esencial en una comunidad	105	Lección XLIV: Capacidades de la comunidad	138	Lección LII: Evaluación de mapeo de recursos comunitarios	157
Lección VII: Ciclo de proyecto - Fase I	38	Lección XVII: Redacción del objetivo de su proyecto Fase VI	62	Lección XXVII: Versión final del proyecto	80	Lección XXXVII: Proceso creativo para la segmentación de clientes	113	Lección XLV: Proyecto – planeamiento de necesidades	139	Lección LIII: Taller de creatividad	158
Lección VIII: Construcción de la herramienta de diagnóstico comunal	44	Lección XVIII: Mapeo primario de actores interesados y Stakeholders	67	Lección XXVIII: Ciclo del proyecto Fase IX	82	Lección XXXVIII: Herramienta de mapeo de recursos Fase I	119	Lección XLVI: Herramienta de mapeo de recursos Fase III: Línea base	140	Lección LIV: Prototipado de una idea	167
Lección IX: Aplicación de la herramienta de diagnóstico comunal Fase IIII	51	Lección XIX: Procedimientos para realizar sesiones de consulta y entrevistas Fase VII	68	Lección XXIX: Evaluación de la metodología de "Aprendizaje por proyectos"	83						
Lección X: Continuación en la aplicación de la herramienta de diagnóstico comunal	53	Lección XX: Entrevista No. 1	71	Lección XXX: Medición de las habilidades y capacidades adquiridas	84						

SIMBOLOGÍA

Definición de Taquillo



Es una bolita negra, llena de miedo, que representa los miedos de todos nosotros, y tiene miedos propios también. Taquillo le tiene miedo a todo, a las nuevas experiencias, a los nuevos retos y a cualquier cosa que lo saque de su zona de confort... pero siempre sigue adelante y, a pesar de su miedo, explora hasta dónde puede llegar. Su curiosidad lo encuentra en nuevas situaciones y andanzas escalofriantes, sin embargo al final siempre sale a relucir su valor.

Taquillo es el miedo, así que naturalmente una de sus cosas favoritas es asustar. Le encanta molestar a sus amigos sorprendiéndolos con un "iBOO!" y un brinco inesperado. Pero no le gusta que lo asusten, y se pone de mal humor cuando alguien lo molesta, o cuando algo inesperado sucede, como cuando se quiebra un plato en la cocina, y reacciona dramáticamente con un grito gruñón.

Taquillo vive dentro de todos nosotros, y tiene su lado positivo y negativo.

Él representa una dualidad del miedo y la valentía, de lo racional y lo emocional y de lo bueno y lo malo. Taquillo puede ser quién nos detiene, pero si sabemos cómo tratarlo, puede ser quién nos empuja.

#quetaquillo

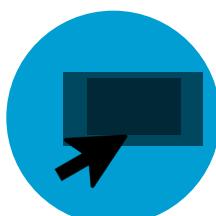
Simbología de apoyo



Actividad en clase



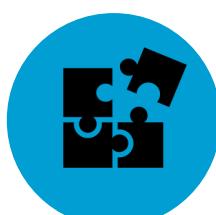
Tarea



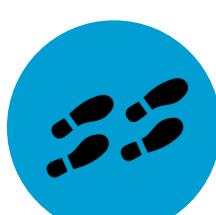
Recurso virtual



Actividad al aire libre



Recursos necesarios en una actividad



Pasos a seguir en una actividad



Taquilla aconseja



Taquillo aconseja

1

APRENDIENDO MEDIANTE PROYECTOS



Introducción al Módulo

En este módulo, nuestro principal objetivo es que podás conocer acerca de los elementos básicos de un proyecto mediante casos en tu comunidad, con tu familia y tus amigos. Aprenderás sobre procesos de desarrollo de proyectos desde el inicio, y además aplicarás una herramienta que te ayudará a medir las principales problemáticas que pueden ser solucionadas mediante un proyecto en tu comunidad, en tu colegio o bien en algún tema que querás trabajar en particular.

También centraremos nuestra atención en tus habilidades, esas que son tan importantes para desarrollarte como persona, para emprender proyectos, para "lanzarte al agua", y también para apoyarte en otros mediante el trabajo en equipo colaborativo. Cada fase de proyecto que vamos a estudiar te guiará en la identificación de oportunidades no sólo de negocio, sino también te ayudará a saber cuando y cómo pedir ayuda, a formar un equipo y trabajar para cumplir objetivos, así como a presentar resultados.

Nuestro primer paso: Vamos a completar una serie de preguntas relacionadas con habilidades emprendedoras y capacidades emprendedoras. Este será nuestro primer paso.

Test de habilidades y capacidades emprendedoras

Explorando mis habilidades emprendedoras Fundamentos I

Nombre:	Nivel:
Sexo:	Edad:

Esta medición tiene como objetivo explorar mis habilidades emprendedoras basadas en tres áreas: Identificando ideas y oportunidades, entendiendo los recursos que necesito, y tomando acción. No hay respuesta correctas. La medición es para que podás explorar personalmente como estás en las diferentes habilidades de mentalidad emprendedora.

Por favor marque con una equis (X) en que medida las siguientes afirmaciones le corresponden

Si no se entiende el enunciado se puede dejar en blanco.

1. Definitivamente no. 2. Pocas veces. 3. La mayoría del tiempo . 4. Definitivamente sí.

Hito	Afirmación	1	2	3	4
Identificar, crear y aprovechar oportunidades	Puedo encontrar oportunidades para ayudar a otras personas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Concentrarse en los desafíos	Puedo encontrar diferentes ejemplos de desafíos que necesitan soluciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Descubrir necesidades	Puedo encontrar diferentes ejemplos de grupos que se han beneficiado de una solución a un problema dado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Analizar el contexto	Puedo indicar la diferencia entre las distintas áreas en donde se pueda crear un valor (por ejemplo, en el hogar, en la comunidad, en el medio ambiente, en la economía o en la sociedad).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ser curioso y abierto	Puedo demostrar que poseo curiosidad por temas nuevos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desarrollar ideas	Puedo desarrollar ideas que resuelvan problemas que son relevantes para mí y para mi comunidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definir problemas	Puedo abordar problemas que puedan tener muchas soluciones con curiosidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Diseñar valor	Puedo desarrollar objetivos para crear un valor para mí y para los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ser innovador	Puedo encontrar ejemplos de productos innovadores, servicios y soluciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Imaginar	Puedo imaginar el futuro que deseo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pensar estratégicamente		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acción guiada		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reconocer el valor de las ideas	Puedo encontrar ejemplos de ideas que tienen valor para mí y para los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Test de habilidades y capacidades emprendedoras

Hito	Afirmación	1	2	3	4
Compartir y proteger ideas	Puedo reconocer que las ideas de otras personas se puedan utilizar y aplicar respetando sus derechos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comportarse éticamente	Puedo reconocer comportamientos que muestran integridad, honestidad, responsabilidad, coraje y compromiso.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pensar de forma sostenible	Puedo enumerar ejemplos de comportamiento amistoso con el medio ambiente que beneficia a la comunidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Evaluar el impacto	Puedo encontrar y enumerar ejemplos de cambios provocados por la acción humana en contextos sociales, culturales, ambientales o económicos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ser responsable		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seguir tus aspiraciones	Puedo identificar mis necesidades, deseos, intereses y objetivos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Identifica tus fortalezas y debilidades	Puedo identificar en lo que sí y no soy bueno.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Creo en mis capacidades	Creo en mi capacidad para hacer lo que me piden con éxito.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Da forma a tu futuro	Puedo enlistar diferentes clases de trabajos y sus principales funciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mantener el impulso	Me motiva la posibilidad de hacer o contribuir a algo que es bueno para mí y para los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ser determinado	Veo los deberes como desafíos para mejorar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Enfócate en lo que te mantiene motivado		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ser resiliente	Muestro pasión y disposición para alcanzar mis objetivos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
No me rindo	No me rindo y puedo seguir adelante incluso cuando tengo dificultades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Administrar recursos	Reconozco que los recursos no son ilimitados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Usar los recursos de manera responsable	Valoro mis pertenencias y las uso de manera responsable.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sacar el máximo provecho de su tiempo	Puedo reconocer diferentes usos para mi tiempo (por ejemplo, estudiar, jugar, descansar).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Obtener apoyo	Puedo buscar ayuda cuando tengo dificultades para lograr lo que he decidido hacer.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comprender conceptos económicos y financieros	Puedo recordar la terminología básica y símbolos relacionados con el dinero.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Presupuesto	Puedo determinar para qué usar mi dinero.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Test de habilidades y capacidades emprendedoras

Hito	Afirmación	1	2	3	4
Encontrar financiación	Puedo identificar los principales tipos de ingresos para las familias, las empresas, las organizaciones sin fines de lucro y el estado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entender impuestos	Puedo esbozar el propósito de los impuestos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inspira e inspiráte	Muestro entusiasmo por los desafíos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Persuadir		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comunicar efectivamente	Puedo comunicar mis ideas con claridad a otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Usar los medios de manera efectiva	Puedo dar ejemplos de campañas de comunicación que inspiran.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Asumir la responsabilidad	Puedo realizar las tareas que se me asignan de manera responsable.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trabajar independientemente	Muestro cierta independencia cuando realizo las tareas que me asignan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tomar acción	Puedo intentar resolver problemas que afectan mi comunidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definir objetivos	Puedo aclarar cuáles son mis objetivos en una sencilla actividad de creación de valor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Planificar y organizar	Puedo llevar a cabo un plan sencillo para actividades de creación de valor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desarrollar planes de negocios sostenibles		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definir prioridades	Puedo recordar el orden de los pasos que se necesitaron en una actividad sencilla de creación de valor en la que participé.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Controla tu progreso	Puedo reconocer cuánto progreso he hecho en una tarea.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ser flexible y adaptarse a los cambios	Soy una persona abierta al cambio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manejar la incertidumbre y la ambigüedad	No tengo temor de cometer errores al intentar proyectos nuevos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Calcular el riesgo	Puedo identificar ejemplos de riesgos en mi comunidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manejar el riesgo		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aceptar la diversidad	Puedo mostrar respeto por los demás, sus antecedentes y situaciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desarrollar la inteligencia emocional	Puedo mostrar empatía hacia los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Escuchar activamente	Puedo mostrar empatía hacia los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
En equipo	Estoy abierto a trabajar solo o con otros, desempeñando diferentes papeles y asumiendo cierta responsabilidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Test de habilidades y capacidades emprendedoras

Hito	Afirmación	1	2	3	4
Trabajar juntos	Estoy abierto a involucrar a otros en mis actividades de creación de valor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Expandir la red	Puedo explicar el significado y las formas de asociación, cooperación y apoyo entre colegas (por ejemplo, la familia y otras comunidades).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reflejar	Puedo encontrar ejemplos de grandes fracasos que han creado valor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aprender a aprender	Puedo brindar ejemplos que muestren que mis habilidades y capacidades han aumentado con la experiencia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aprender de la experiencia	Puedo reconocer lo que he aprendido al participar en actividades de creación de valor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Habilidad para ver el todo y las partes, así como las conexiones entre estas que permiten la construcción de sentido de acuerdo al contexto.

1 Introducción

¿Qué son proyectos?

Los proyectos forman parte de nuestra vida cotidiana, es decir de la vida de comunidades, familias y empresas, mediante ellos se logran alcanzar metas y objetivos. La ejecución de los mismos nos beneficia en diversas áreas, mejorando nuestro entorno, proponiendo mejores soluciones a las necesidades y problemáticas de nuestra comunidad y por supuesto de nuestro centro de estudio. Es decir, la ejecución de proyectos afecta positivamente nuestro bienestar y el aprendizaje por medio de ellos, nos permite conocer de manera práctica el proceso de solución de problemáticas sociales, ambientales y económicos, o bien los bienes y servicios que nuestra comunidad necesita para progresar.

Los proyectos son la unidad mínima de acción operativa en el proceso de planificación comunitaria, es decir son los responsables de los avances en materia de infraestructura, cuando buscamos construir un colegio, una cancha de fútbol o un parque recreativo, de ambiente, cuando buscamos implementar procesos de reciclaje e impartir mejores modelos en la recolección de residuos en nuestra comunidad o sociales, cuando buscamos el fortalecimiento de poblaciones vulnerables, o bien implementando acciones para mejorar el bienestar de nuestra población más cercana.

El aprendizaje por proyectos se enfoca en conocer los procesos, métodos y resultados a la hora de ejecutar un proyecto, esto con el objetivo de explorar en forma práctica las oportunidades, retos y desafíos que enfrentan las personas encargadas de los proyectos en comunidades, escuelas, empresas, instituciones públicas y demás actores.

Los proyectos, a su vez cuentan con diferentes fases de planificación, validación, ejecución y validación que les permiten llegar a los resultados deseados, pero lo más importante en su mayoría es cumplir con los propósitos planteados en un inicio. En los siguientes capítulos veremos los elementos básicos con los que debe contar un proyecto, examinaremos sus procesos y veremos cuáles son los pasos a seguir con el fin de plantear una acción afirmativa para nuestra comunidad, nuestra familia o nuestro liceo. Los proyectos se diferencian de los programas y políticas debido a su nivel de complejidad, sin proyectos no pudieran existir programas o políticas que nos beneficien y apoyen inclusive.

Por lo tanto, conocer de manera estructurada el ciclo de vida de uno de ellos, sin duda nos beneficiará también en la construcción de objetivos en común, formación de liderazgos y de líderes comunales.

1

CONCEPTOS BÁSICOS

2 Cuáles son los elementos básicos de un proyecto?

Existen una serie de elementos básicos que deben contener los proyectos, es decir lo necesario para poder iniciar y ejecutar. Algunas características primordiales relacionadas con las fases de ejecución de los proyectos son:

Durante las primeras fases se inicia la planificación del resultado final del proyecto basado en las principales necesidades identificadas en el sector de interés. Es primordial, que el proceso de planificación contemple las verdaderas necesidades de los usuarios y/o clientes, ya que en éstos recaerá el resultado final, nuestras metas y objetivos. Algunas características de esta fase, están alineadas a que el proceso sea **participativo (i)**, **coherente (ii)**, **basado en una necesidad real (iii)**, y **ordenado (iv)**.

Durante esta fase del proyecto no solamente se exponen las principales ideas, sino que también se debate el proceso de ejecución, y se coordina que los procesos sean coherentes con el resultado que se busca. La importancia de realizar un proceso de planificación adecuado a la realidad, les permitirá que más adelante los riesgos de la labor operativa cuenten con planes para enfrentar estos riesgos adecuados a las situaciones presentadas por factores externos e internos.

¿Tenés en mente algún problema, algo que esté faltanfo o algo que se puedea mejorar en tu comunidad cole o en tu familia?



1

CONCEPTOS BÁSICOS



"Recordá que el trabajo en equipo es importante para lograr lo que buscamos. Escogé y conocé muy bien a tu equipo de trabajo"

Además, el proyecto debe ser coherente, es decir estar alineado con las verdaderas necesidades de la comunidad, como resultado de un diagnóstico comunal, que permita responder a las diferentes problemáticas. En general, los proyectos responden a necesidades puntuales que llevan a emitir soluciones a una población beneficiaria en específico. Por lo que ser coherente, es responder a estos vacíos (llámese problemas, necesidades de mercado, entre otros) en nuestra comunidad.

Las necesidades de las comunidades, deben estar debidamente respaldadas por sus habitantes. La implementación de mecanismos de consulta nos permitirá validar las necesidades de nuestra población beneficiaria, y así poder proponer soluciones

más cercanas con la realidad. Los proyectos deben contar con este tipo de herramientas que les permitan diseñar su producto final y evacuar de mejor manera sus necesidades.

Por último, un elemento básico de la etapa de planificación de un proyecto es que debe ser debidamente organizado, y eso consiste en respetar cada una de las fases de diseño, ejecución, seguimiento y evaluación, correspondientes al ciclo del proyecto que estaremos viendo próximamente. Estas fases se caracterizan por seguir un orden establecido y que les permiten llegar a los resultados deseados siguiendo una ruta establecida para ello. Por esta razón, los proyectos deben estar lo suficientemente organizados con el fin de llegar a metas concretas según su desarrollo.

1

CONCEPTOS BÁSICOS

¿Cómo se ejecuta un proyecto?

El ciclo del proyecto es una de las herramientas que permite identificar las diferentes fases principales de planificación, ejecución y evaluación de los proyectos que queremos implementar. Con base a estas fases podremos conocer y dirigir los objetivos del proyecto.

Dentro de estas fases se encuentran:

Fase I - Diseño y planificación:

En esta fase se inicia el proceso de identificación de necesidades y problemáticas que serán la base operativa del proyecto, y se plantean los productos finales con respecto a su aplicación. Es decir, se definen los objetivos y las metas que debemos lograr. Durante esta fase, las y los integrantes deberán reunirse para realizar ejercicios que les permitan aterrizar en proyectos realizables y viables, así como adecuados a las diferentes realidades de sus comunidades.

Además, se implementan herramientas que permitan validar estas necesidades desde diversos campos: público, social, ambiental o privado. Esta fase abarca la identificación de una necesidad puntual, la formación de equipos colaborativos, la definición del reto final, la organización y planificación, el intercambio de ideas, la búsqueda y recopilación de información, así como la síntesis para determinar nuestro objetivo final.

Fase II – Implementación:

En esta fase se implementan el producto final del proyecto, que fue resultado de los distintos procesos de planificación y recopilación de información. Durante esta etapa, se ejecutan los procedimientos que se programaron en un inicio y se inician las actividades principales del proyecto. Abarca periodos operativos, donde los equipos colaborativos son importantes para lograr los objetivos propuestos.

Además, la creatividad en el trabajo cotidiano de ejecución forma parte de esta fase. Se deberá presentar el proyecto ante los otros compañeros y habrá, dentro del proceso de ejecución, espacios de colaboración y seguimiento para asegurar que todo se esté cumpliendo según lo estipulado. La presentación del proyecto refleja los resultados finales que como equipo colaborativo han logrado.

Fase III – Evaluación y retroalimentación:

Durante esta fase, se revisan y evalúan los procesos llevados a cabo durante la implementación del proyecto, con el fin de determinar los procesos de mejora, y evaluar los procesos en los que hubo fallas, obstáculos, complicaciones u otros. La evaluación es de relevada importancia, ya que nos permite adquirir experiencia en procesos que podríamos mejorar a raíz de otros proyectos. La evaluación se puede realizar en el corto, mediano y largo plazo.

2

CONCEPTOS BÁSICOS

1 Actividad en clases



Revise los casos de estudio presentados a continuación e identifique lo solicitado para cada uno de ellos.

Habilidad: Aprender a aprender

Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje

Cantón	Características
Buenos Aires	<ul style="list-style-type: none">• Muy trabajadores y colaboradores.• Familias con valores.• Agricultura, entrada principal y de subsistencia.• Pocos servicios básicos e institucionales.• No hay señal telefónica ni acceso a internet.• Falta de apoyo por parte del estado.
La Cruz	<ul style="list-style-type: none">• Inicio auge turístico: Cadena hotelera.• Escasas fuentes de empleo.• Segundo idioma inglés.• Agricultura de subsistencia.• Infraestructura vial (Acceso).
Turrialba pueblos indígenas	<ul style="list-style-type: none">• Agricultura de subsistencia.• Mercado incipiente.• Métodos artesanales.• Barreras culturales (Idioma).• Vías de comunicación.• Topografía irregular.• Rezago excluyente.• Invisibilidad política.• Beneficios en manos de pocos.
Vara Blanca	<ul style="list-style-type: none">• La economía se basa en la agricultura.• Los trabajos son por horas, generalmente.• Personas muy humildes y baja escolaridad.• Estado de confort, "Me tienen que dar todo" (Mínimo esfuerzo).
Aguas Claras de Upala.	<ul style="list-style-type: none">• Es un cantón donde impera la pobreza.• Mayor influencia nicaragüense.• Economía de subsistencia.• Trabajadores.• Existe potencial talentos.• Cultura inmersa en el alcoholismo y presencia de drogas.
Pacayitas, Turrialba.	<ul style="list-style-type: none">• Agricultura de caña, azúcar y leche.• Acceso a transporte público limitado.• Salarios por debajo del mínimo.• Acceso a educación y salud adecuados.• Buena organización comunal.

2

CONCEPTOS BÁSICOS

2 Caso de estudio II

Construya con base a la información anterior, un cuadro con las necesidades y los rasgos socioeconómicos de su comunidad. Puede completar un cuadro inicial, y consultar con sus vecinos y miembros de la comunidad acerca de estas necesidades.

Cantón	Características
Nombre de su cantón	

3

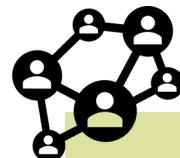
TALLER DE HABILIDADES BLANDAS - PROYECTO

Habilidad: Aprender a aprender

Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje

1 Dinámica - Taller

Participe de dos dinámicas con sus compañeros (as), su facilitador/docente le guiará en el proceso con el fin de identificar las herramientas y recursos necesarios, así como las lecciones aprendidas a partir de la identificación de habilidades y capacidades necesarias para emprender.



Dinámica en clases

Se usan las sesiones de ideación para aprovechar un amplio conjunto de conocimientos y creatividad. En el transcurso de su proyecto, debe hacerlo no solo con su equipo, sino también con los socios y las personas para las que está diseñando. Consulte las Reglas de ideación para conocer los detalles de lo que hace que sea una lluvia de ideas fructífera, pero recuerde que la mejor política es promover la apertura, muchas ideas y creatividad sobre la viabilidad inmediata del proyecto. Las tormentas de ideas funcionan mejor cuando el grupo es positivo, optimista y enfocado en generar tantas ideas como sea posible.



Recursos a utilizar en la actividad:

Hojas blanca, lapiceros y notas adhesivas



Pasos a seguir en la actividad:

Paso uno:

Pase bolígrafos y notas adhesivas a todos y tenga un gran trozo de papel, pared o pizarra en el que pegarlos.

Paso dos:

Revise estas reglas de lluvia de ideas antes de comenzar:

- Diferir el juicio. Nunca se sabe de dónde vendrá una buena idea. La clave es hacer que todos sientan que pueden decir la idea en su mente y permitir que otros construyan sobre ella.

3

TALLER DE HABILIDADES BLANDAS - PROYECTO

- Fomentar ideas salvajes. Las ideas salvajes a menudo pueden dar lugar a saltos creativos. Al pensar en ideas extravagantes o extrañas, tendemos a pensar en lo que realmente queremos sin las limitaciones de la tecnología o los materiales.
- Construir sobre las ideas de los demás. Ser positivo y construir sobre las ideas de los demás requiere algo de habilidad. En la conversación, tratamos de usar "y" en lugar de "pero".
- Jamás utilizar la palabra NO. Usar "sí, y...", "me gusta y que pensás de..."
- Mantente enfocado en el tema. Intente mantener la discusión en el objetivo, de lo contrario puede divergir más allá del alcance de lo que está tratando de idear.
- Una conversación a la vez. Es mucho más probable que su equipo desarrolle una idea y dé un salto creativo si todos están prestando atención a quien comparte una idea nueva
- Se visual. En las tormentas de ideas en vivo, escribimos en Post-its o pedacitos de papel y luego las colocamos en una pared. Podés dibujar las ideas para ser más rápido. No importa si no eres Picasso, ve por la cantidad.
- Apunte a tantas ideas nuevas como sea posible. En una buena sesión, se generan hasta 100 ideas en 60 minutos. Arranca las ideas rápidamente y aprovecha las mejores.

Paso dos:

Escriba la pregunta o el mensaje que desea que responda el grupo. Aún mejor si lo escribe y lo publica.

Paso tres:

Escriba la pregunta o el mensaje que desea que responda el grupo. Aún mejor si lo escribe y lo publica.

Paso cuatro:

Cuando cada persona tenga una idea, pídale que describa al grupo mientras coloca su Post-it o pedacito de papel en la pared o en el pizarrón.

Paso cinco:

Genere tantas ideas como sea posible.

3

TALLER DE HABILIDADES BLANDAS - PROYECTO



Dinámica en clases

Lápiz Mongol #2.

La creatividad es un músculo. Muchos nos consideramos no creativos, pero esta en nuestra naturaleza humana serlo. Este ejercicio es para ejercitar nuestro músculo creativo y probarnos que sí podemos generar ideas nuevas.

Los estudiantes tienen que generar ideas del uso de un lápiz #2 (un lápiz normal). Se requiere un foco hacia generar volumen. La meta es generar la más cantidad de ideas posibles en la actividad.



Recursos a utilizar en la actividad:

Hojas blanca y un lápiz



Pasos a seguir en la actividad:

Paso uno:

Poner un cronometro con 90 segundos para contestar la pregunta: ¿Para qué sirve un lápiz mongol #2?

Darle tiempo a los estudiantes e indicarles que lo que se busca es volumen. Recordar esta indicación cada 20 segundo durante los 90 segundos de la actividad.

Paso dos:

parar el reloj y que todo el grupo deje de escribir. Preguntar la cantidad de ideas que tienen para su uso, y preguntarle a los 5 o 10 estudiantes que más tienen que compartan sus ideas más locas.

Volver a realizar la actividad. Preguntar, ¿para qué sirve un lápiz mongol # 2?

y poner un cronometro de 60 segundos. Recuerde indicar que lo que queremos es volumen.

Paso tres:

Volver a preguntar cuantas ideas tienen en total. Por lo general, los estudiantes pueden tener más de 15 ideas para las cuales sirve un lápiz.

Paso cuatro:

Hacer una sesión de reflexión, para que vean como oyendo las ideas de otros y compartiendo, eso nos ayuda a tener a nosotros nuevas ideas. El punto de la actividad es observar cómo todos somos creativos podemos generar nuevas ideas para el uso cotidiano de un lápiz (que solo sirve para escribir!), y como la colaboración en los procesos de ideación nos lleva a tener más ideas.

4

HERRAMIENTAS DE DIAGNÓSTICO COMUNAL I

Habilidad: Aprender a aprender

Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje

1 ¿Qué es el diagnóstico??

El diagnóstico tiene como objetivo detectar las necesidades y problemáticas de un cierto grupo en específico, población o comunidad. Este proceso de validación, ayudará a que certifiquemos que las necesidades puntuales que identifiquemos sean las coherentes con la realidad social, y que constituyan verdaderas necesidades de mercado, por ejemplo, si es que queremos iniciar un negocio.

Este proceso es de relativa importancia ya que determina el punto de partida de cualquier proyecto. La identificación y validación de las necesidades comunales corresponde a la piedra angular en el diseño y planificación del proyecto ya que les permitirá llegar a un objetivo que es adecuado para su población beneficiaria y/o cliente. Apuntar a resolver necesidades relacionadas con la comunidad será de beneficio llegando a soluciones más concretas.

Por esto, en las siguientes lecciones estaremos revisando algunas herramientas de diagnóstico que serán de utilidad para aplicar con diferentes públicos de interés.

Algunas herramientas de diagnóstico pueden ser desde encuestas, entrevistas, hojas de ruta, y validaciones de producto o prototipo que son valoradas por nuestras partes interesadas con el fin de recolectar la mayor cantidad de información posible sobre nuestra problemática. Estas herramientas cuentan con una serie de normas y recomendaciones con el fin de asegurarse que nuestros públicos nos den la mayor cantidad de información, y que responden a necesidades reales que formen parte de nuestra comunidad.

2 ¿Cuáles son algunos elementos a considerar a la hora de construir un diagnóstico?

Debemos conocer algunos elementos esenciales a la hora realizar un diagnóstico comunal, y esto depende del fin y objetivos de nuestro proyecto.

Las necesidades identificadas serán nuestro punto de partida en la investigación y recolección de información de diversas fuentes. Con el fin de conocer varios tipos de evaluaciones, existen dos importantes que mostrarán la progresividad conforme a los instrumentos que apliquemos.

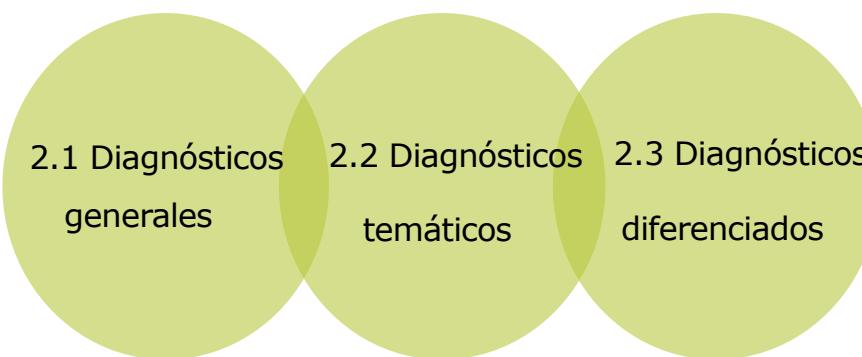
Cuando nos referimos a "progresividad" significa que muchas veces no aplicaremos solamente una herramienta de diagnóstico, sino que serán varias herramientas que iremos trabajando desde el inicio. Por lo general, las herramientas se irán adecuando a nuestros públicos de interés y eso nos permitirá conocer de manera más puntual sus necesidades. Por ejemplo podemos aplicar un (i) diagnóstico general cuando queremos explorar la comunidad en general con el objetivo de identificar las principales molestias y problemáticas según las realidades sociales, esto implica que según la calidad y cantidad de información que recopilemos, podremos

4

HERRAMIENTAS DE DIAGNÓSTICO COMUNAL I

ver un panorama general de diversos factores que señalan nuestros vecinos y vecinas en la comunidad, luego de esto deberíamos realizar un (ii) diagnóstico temático, que lo aplicamos cuando existe mayor conocimiento de la problemática que vayamos a trabajar, y con base a esto, los instrumentos cambian agregándole mayor lenguaje especializado, en el tanto podamos conocer más acerca de la realidad planteada, y luego podemos hacer (iii) diagnósticos diferenciados, los cuales están dirigidos a personal técnico, especializado, académico, empresarial, público, entre otros, con el fin de conocer más acerca de nuestra problemática y así alimentar las soluciones y los puntos de partida para el diseño del producto final.

Por lo tanto, según lo anterior podemos diferenciar los diagnósticos como:



La elaboración de diagnósticos se encuentra estrechamente vinculada con el proceso de diseño y planificación de un proyecto, ya que éstos pueden llegar a mostrar una línea base (operativa) en proyectos que impliquen la participación pública y/o gubernamental o bien debería funcionar como una antesala en la identificación de necesidades de mercado si es que buscamos desarrollar un producto o servicio en nuestra comunidad.

Otros elementos importantes en las herramientas de diagnóstico comunal se centran en el manejo de la información, es decir la efectividad de los instrumentos se basa en la cantidad de información que pueden recolectar con el fin de contar con la mayor cantidad de "respuestas"

para valorar una necesidad, por lo que es importante la cantidad de información recolectada para que determinemos una necesidad como real, así como la calidad de la información, con esto es importante señalar que ésta debe ser válida, consultada las fuentes correctas y bajo criterios que consideremos importantes para abordarlas.

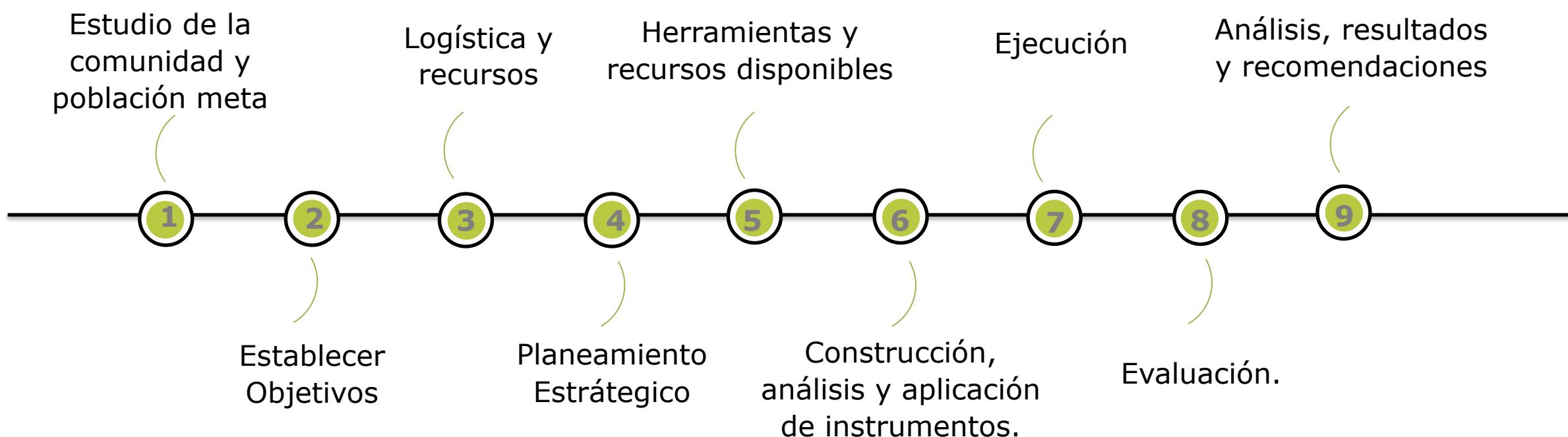
Por otra parte, la herramienta de diagnóstico debe ser participativo es decir debe ser un método para determinar, desde el punto de vista de los miembros de la comunidad, qué actividades son necesarias y pueden apoyarse; si los miembros de la comunidad aceptan las actividades propuestas por el personal externo y si tales actividades son razonables y prácticas, en algunas ocasiones.

La participación de la comunidad en los ejercicios de construcción del proyecto es importante, ya que determinará los principales resultados esperados, y que deben ser incluidos en la estrategia. Ejecutar un dianostico requiere de la participación de la comunidad.

4

HERRAMIENTAS DE DIAGNÓSTICO COMUNAL I

2 ¿Cuáles son los pasos para elaborar una herramienta de diagnóstico?



Fuente: Informe final de Liceos Rurales - Lago y Sarmiento y BAC.

5

HERRAMIENTAS DE DIAGNÓSTICO COMUNAL II

Habilidad: Aprender a aprender

Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje

1 Introducción

Fuentes de información:

1. Fuentes de información: primarias y secundarias.

Desde el punto de vista metodológico, el diagnóstico considera información proveniente tanto de fuentes primarias como de fuentes secundarias:

1.1. Fuentes primarias:

Se consideran fuentes primarias aquellas que forman parte de la comunidad, es decir, son las que experimentan la realidad comunal de forma cotidiana y por lo tanto brindan información de primera mano, por ejemplo:

- Los docentes
- Los estudiantes
- Junta Administrativa
- El Comité de Padres.

- Los padres de familia.
- Los adultos mayores con arraigo en la comunidad.
- Los líderes de la comunidad
- Organizaciones públicas y privadas
- La comunidad como tal.

1.2. Fuentes secundarias:

Se refiere a investigaciones ya realizadas sobre la situación de la comunidad, las cuales pueden ser consultadas siempre y cuando sean fuentes confiables y actuales. Por ejemplo:

- Informes del Estado de la Nación.
- Informes del Estado de la Educación.
- Encuesta Nacional de hogares del INEC (ENAHO)

- Encuesta Nacional de hogares productores del INEC (ENHOPRO)
- Censo Nacional Agropecuario del INEC (CENAGRO).
- Estudios e información municipales.
- Información disponible en el MEP:
 - Programa informático para el alto desempeño (PIAD).
 - Censo escolar
 - Proyecciones de matrícula.
 - Información de la asesoría nacional.
- Diagnósticos y planes estratégicos anteriores del centro educativo.
- Otras investigaciones públicas o privadas

5

HERRAMIENTAS DE DIAGNÓSTICO COMUNAL II

1 Actividad en clases



Construya un cuadro con las fuentes primarias y secundarias de su proyecto, asegúrese de consultar con los actores necesarios y de verificar la cantidad de información disponible, como parte de la investigación de su proyecto.

Nombre de la Fuente	Primaria	Secundaria

6

PROYECTO – RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Habilidad: Colaboración

Habilidad de trabajar de forma efectiva con otras personas para alcanzar un objetivo común, articulando los esfuerzos propios con los de los demás.

1 Introducción

Planificación del proyecto, conceptos y características.

El proceso de planificación de un proyecto incluye una serie de fases que exploraremos en las siguientes etapas de ejecución donde tendremos en cuenta los pasos para la formulación de un proyecto social o de negocios que tomen en cuenta aspectos que debemos planificar antes de iniciar el proceso de ejecución. Este proceso siempre viene acompañado de mucha investigación previa, es decir de información que hemos encontrado en diversas fuentes: páginas web, bibliotecas, material didáctico, entrevistas con conocidos, amigos o bien con lo que más adelante llamaremos nuestro “público meta” o “población beneficiaria”, que al final es la que buscamos apoyar ofreciendo una solución directa mediante un servicio o un producto.

La planificación también consiste en tener claras las etapas del proyecto, es decir conocer su estructura, los actores involucrados en las diferentes fases: planificación, implementación y ejecución.

Para esto, en esta fase tomaremos en cuenta la herramienta de diagnóstico comunitario aplicado en la lección anterior, con base a las ideas planteadas por la población seleccionada, iniciaremos un proceso de revisión y sistematización con el fin de conocer las principales características de esta fase.

Para iniciar la sistematización de la información recopilada, es necesario tener claro y definido la población que elegimos a la hora de realizar el diagnóstico, es decir las características de esta población algunos casos la población planteada en un principio no responde con la que finalmente recolectamos la información necesaria, sin embargo, el objetivo es tener de forma adecuada y sistematizada los datos recolectados.

6

PROYECTO – RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Con base a esto se plantean necesidades puntuales (de mercado, sociales, ambientales, económicas y de diversos tipos) que se convertirán en nuestro objeto de estudio.

Una manera simple de asegurarnos cumplir con todo lo necesario para tener claro nuestro sujeto de estudio (fuentes primarias y secundarias) es corroborar los datos, que se encuentran en el siguiente cuadro:

Dato	Detalle
Información General	Nombres completos o cantidad de personas encuestadas, edad, sexo, cercanía geográfica, temporalidad, entre otros.
Condición social	Variables de orden social que condicionen el diagnóstico propio de necesidades de toda la población o poblaciones en específico.
Condición económica.	Variables de orden económico que signifiquen un impacto directo en las necesidades (revisar ingresos promedios mensuales, fuentes de ingresos, empleo y creación de emprendimientos por subsistencia)
Condición cultural	Variables de orden cultural que hayan demostrado en los resultados del diagnóstico influir de manera considerable.
Condición ambiental	Variables de orden ambiental en las que no tiene influencia el ser humano, y que producen en el corto, mediano y largo plazo necesidades puntuales para la comunidad.

6

PROYECTO – RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Con base a la determinación de las variables sociales, económicas, culturales y ambientales, es necesario identificar el punto de partida de nuestro proyecto, es decir el diagnóstico comunitario es el que determinará las necesidades de nuestra comunidad, que pueden ser solucionadas desde diversas formas: emprendimientos, proyectos comunales, institucionales, educativos o inclusive públicos. Por esta razón es primordial, que contemos con la información lo suficiente sistematizada en datos generales también: es decir, la cantidad total de personas entrevistadas o estudiadas, la procedencia, el arraigo con los problemas de la comunidad, y la potencial solución que plantearían para resolver el problema que proponen.

2 **¿Cuáles es nuestro punto de partida?**

Nuestro punto de partida reside en la identificación de necesidades puntuales con las cuales podamos emitir una solución válida, eficaz, factible y sostenible para nuestra comunidad en específico. Por lo que, a partir de la necesidad identificada, podremos también respaldarla con otras fuentes de datos (tanto primarias como secundarias) que nos permitan validar la necesidad.

3 **Formación de equipos colaborativos**

Trabajar en equipo es esencial. Por lo que para desarrollar aún más el proceso de investigación que hemos iniciado con un primer diagnóstico, es necesario contar con más personas trabajando en resolver una problemática especial por medio del emprendimiento. El Capital Humano, desde cualquier punto de vista es necesario para desarrollar un proyecto y/o emprendimiento.

6

PROYECTO – RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Como toda empresa, es necesario contar con un gerente, un administrador, un financiero, y demás. Para esto, es necesario contar con roles debidamente designados a la hora de emprender un proyecto, los miembros del grupo deben saber claramente sus funciones, sus tareas y responsabilidades para que la idea funcione mejor.

*



Dinámica en clases:

Forme grupos de máximo cuatro personas. Identifique dentro de los miembros de su grupo los posibles roles que debería adquirir cada uno para el desarrollo del proyecto, tome en cuenta habilidades y capacidades de cada uno con el fin de acercar a cada miembro a la tarea más idónea y en la que le gustaría colaborar. Realice una tabla preliminar con nombre completo, función designada y una lista de las habilidades y capacidades que respaldan a cada uno de los miembros en los roles asignados. Tenga en cuenta que la formación de equipos colaborativos implica que usted se sienta cómodo con sus otros integrantes del grupo, donde impere el respeto hacia las diversas opiniones, la tolerancia, el diálogo, y la capacidad de concreción de resultados.

4 Definición del reto final

Con el fin de concluir la lección, es importante que sus equipos colaborativos definan previamente un reto final. El reto final consiste en la identificación de la necesidad en su comunidad, basada en los primeros instrumentos aplicados en su comunidad, y en el resultado final del diálogo y discusión como parte de la formación de grupos. Es necesario tener claro los siguientes elementos para asegurar que la elección de la necesidad de mercado:

a. Real:

la necesidad debe responder a las verdaderas problemáticas de la comunidad en estudio, o bien reflejar las necesidades de la población. Una de las reglas del emprendimiento, es que la necesidad de mercado debe responder a los verdaderos problemas de los consumidores y esto se determina estudiando cada vez más a la población.

6

PROYECTO – RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

b. Factible:

contar con mayor información de su población objetivo: potenciales clientes, usuarios, población beneficiaria permite tener conocimiento a profundidad del problema que buscan solucionar.

c. Ejecutable:

además de asegurarse que la necesidad constituya una problemática real de la comunidad, y contar con la posibilidad de aplicar herramientas de validación a la población en estudio, es imperativo conocer si la necesidad que estaríamos resolviendo desde el punto de vista de un proyecto es ejecutable en el corto, mediano o largo plazo.



Dinámica en clases:

En los grupos de trabajo seleccionados, escoja finalmente una necesidad para desarrollar su proyecto en comunidad. Es importante que tengan en consideración los elementos estudiados anteriormente para lograr una mejor comprensión del tema y del objeto de estudio.

La necesidad seleccionada será un paso previo para después realizar un proceso de validación (ver concepto más adelante), anote esta necesidad en su cuaderno para desarrollarla después por medio de herramientas de trabajo.



6

PROYECTO – RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Formación de equipos colaborativos según metodología de Yo Emprendedor. *

La formación de equipos de trabajo sólidos es muy importante para el desarrollo de proyectos emprendedores que buscamos sacar adelante. Para apoyarte con esto, te presentamos un esquema para diferenciar los roles de las personas que integran un equipo emprendedor: inicialmente en el sector central del gráfico se encuentran los roles principales de cualquier equipo emprendedor:

1. Un ideador: aquella persona innovadora, creativa, que trae nuevas ideas y que se encuentran alineadas con el negocio, suele estar pensando siempre en soluciones a problemas, y pasa gran parte de su tiempo observando y compartiendo con su equipo las propuestas.

2. Un financiero: el de los "números", es aquella persona que le encanta calcular los costos y gastos del proyecto, está siempre pensando: ¿Cuánto cuesta aquello? ¿En qué vamos a gastar esto? Suele ser una persona ordenada, organizada, y le encanta anotar todo.
3. Un promotor: el que "vende", es aquella persona que después de tener un producto o servicio tienes buenas habilidades de comunicación para vender un producto o servicio, sabe negociar y además tiene un buen discurso para convencer a otros.

6 PROYECTO – RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

MATERIAL DIDÁCTICO



- * Formación de equipos colaborativos según metodología de Yo Emprendedor.



1 Aplicación del instrumento: ¿Cuáles son algunas herramientas importantes?

Existen una serie de herramientas que pueden ser funcionales, que adecuado a los proyectos que estamos proponiendo brindan un fuerte respaldo al proceso de recolección de información primaria y secundaria, y que nos dará los fundamentos para determinar los objetivos y metas.

Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje

Entre las diferentes técnicas figuran:

Lluvia de Ideas:

Esta herramienta está basada en la creatividad de los participantes, la cual es aplicada a un grupo de trabajo, en donde se genera y se califica una lista de ideas. Esta técnica se puede utilizar en dos procesos: (i) en la búsqueda del problema, pero también en (ii) la solución. Los actores de la comunidad son quienes identificarán la mejor solución a él o los problemas detectados.

Favor consultar recursos:

 <https://bit.ly/recursovirtual>

El árbol del problema: *

Esta herramienta es utilizada generalmente para la elaboración de proyectos. Ya que te ayudará a identificar el problema central, desde donde se desprenden las causas y efectos.

7

CICLO DEL PROYECTO - FASE I

Dibujando la comunidad:

A través de un moderador, se va dibujando un mapa de la comunidad donde los participantes van señalando la importancia del entorno, como lo puede ser una sede, cancha de fútbol, etc. Es una herramienta sencilla pero que podría entregarte buenos resultados, y trae mayor interactividad entre los que la desarrollan.

FODA:

Esta matriz está diseñada por 4 partes: oportunidades, debilidades, fortalezas y amenazas. Esta herramienta la puedes aplicar a través de un autodiagnóstico si son muchas personas, ya que cada uno de los participantes puede ir llenando cada casilla, y así aprovechar para debatir y deliberar de las necesidades y problemáticas detectadas.*

Observación Directa:

El investigador se involucra con la comunidad, pudiendo así identificar directamente las necesidades o problemas que tiene la comunidad. Debes considerar que existen dos clases de observaciones: observación participante y observación no participante

La observación directa consiste en tomar nota de todas las problemáticas y necesidades (desde un punto de vista externo) identificadas.

La Entrevista:

Esta será la oportunidad que tendrá para comunicarte directamente con los protagonistas de la comunidad. En estas entrevistas tendrás que obtener la mayor cantidad de detalles que necesitas para aclarar los problemas que se presentan en el entorno y cuáles son las posibles soluciones que se plantean desde sus propios protagonistas.

Es importante que consideres hacer las preguntas correctas. Ya que si preguntas lo que quieres escuchar el proceso contará con desviaciones que no servirán para plantear acertadamente tu proyecto. Algunas recomendaciones versan sobre el tiempo de preparación de la misma, tener en cuenta la secuencia y funcionalidad de las preguntas y todo aquello que necesitas saber. Para ello debes informarte muy bien sobre la comunidad, intenta conocer hasta los más mínimos detalles, ya que serán estos los que pueden llevarte a un diagnóstico exitoso.

7

CICLO DEL PROYECTO - FASE I

Investigación de Acción Participativa (IAP):

Combina dos procesos, el primero trata sobre el de conocer a la comunidad y el segundo como se debe actuar frente a los determinados problemas. Este método te proporcionará un análisis más profundo sobre la realidad de una comunidad determinada. Pero además te va a permitir tomar las acciones correctas de acuerdo a las necesidades que se presenten, ya sea para mejorar, o transformar el entorno.

Diagrama de Causa – Efecto:

Esta herramienta tiene como objetivo diseñar de manera visual un problema complejo que esté abordando a la comunidad. Permitirá explicar de manera gráfica, la realidad de una comunidad determinada. *

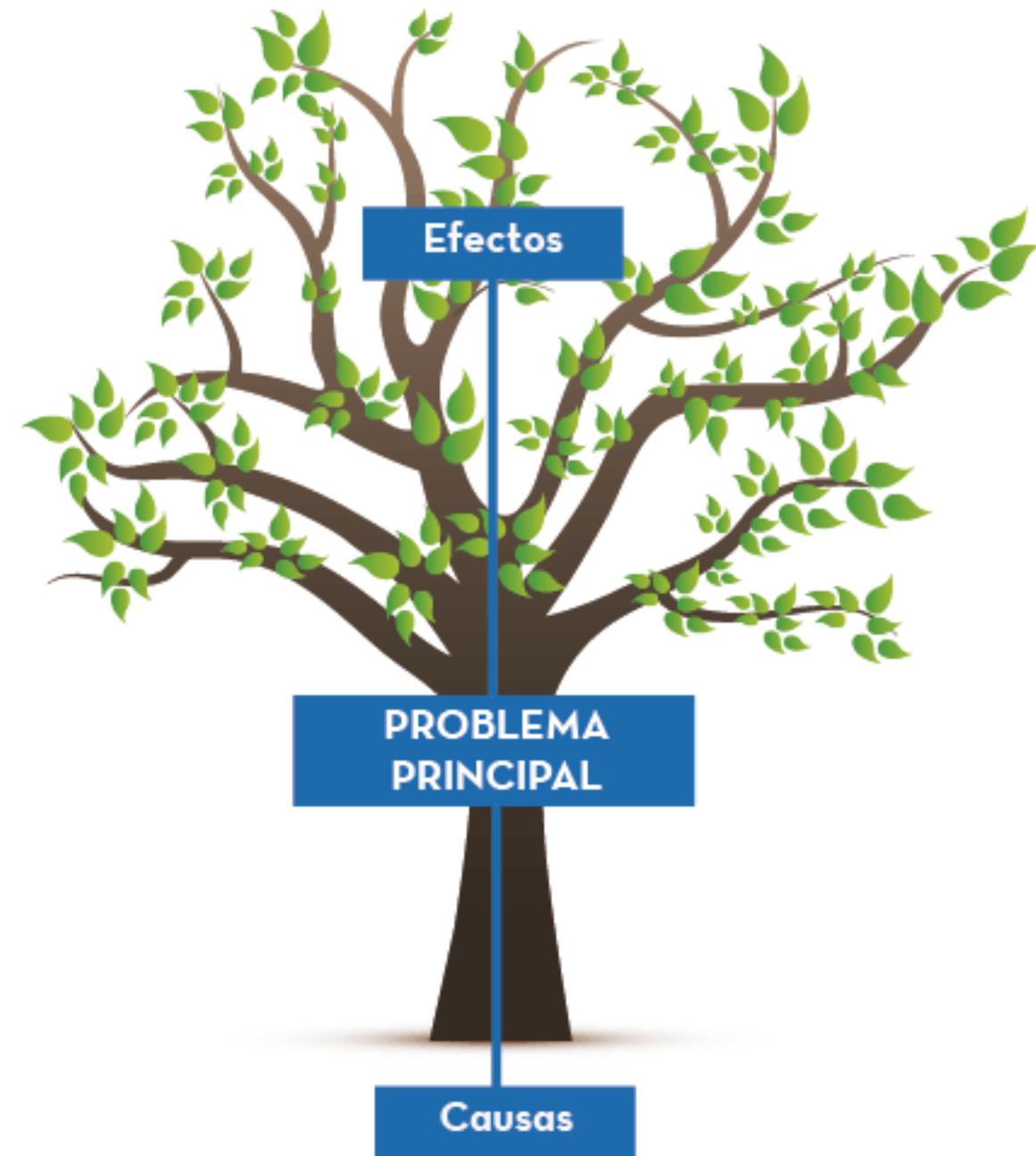
Actividad en clases



Con su equipo de trabajo, escoja dos herramientas de recolección de información de las fuentes primarias y secundarias identificadas previamente, coloque la información en un cuadro resumen con la información recolectada.

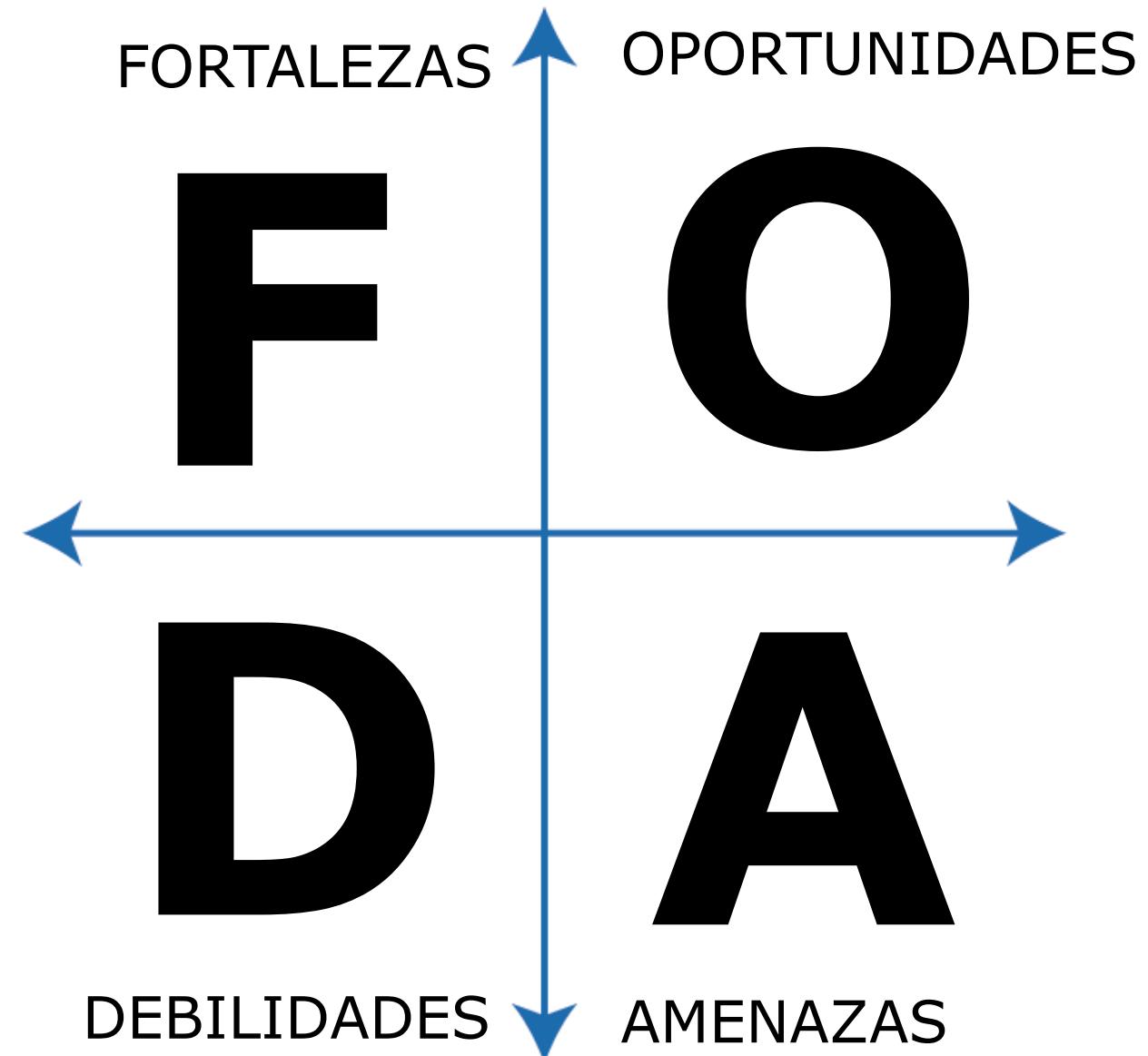


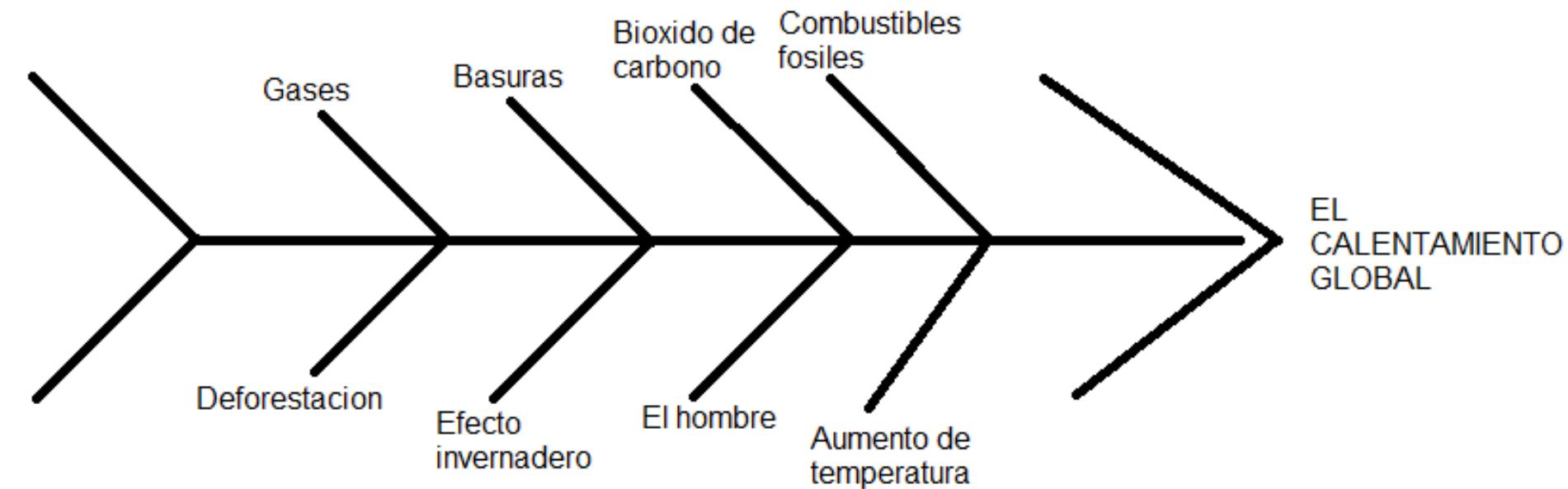
* Árbol de problemas





* Análisis FODA



* **Diagrama de causa y efecto**

8

CONSTRUCCIÓN DE LA HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO COMUNAL - FASE II

Habilidad: Aprender a aprender

Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje

Actividad en clases



Complete la siguiente ficha técnica con una población específica seleccionada por su grupo, y que pueda aplicarle un instrumento de recolección de información (encuesta, entrevista, entre otros), como recomendación escoja una fuente primaria de información (previamente identificadas).

Este sección debe ser completada a través de la ficha de seguimiento.

Población sugerida	Coloque en este espacio la fuente primaria de información seleccionada de manera descriptiva.
Muestra sugerida	<ul style="list-style-type: none">• Raíz cuadrada de la población (\sqrt{n}), o bien seguir la recomendación del profesor(a) de matemática para dar validez estadística a la encuesta.
Instrumento sugerido.	<ul style="list-style-type: none">• Tipo de encuesta (física, virtual), entrevista, entre otros.
Recolección de datos	<ul style="list-style-type: none">• Por entrevista en las zonas en donde se concentra la población: terminales de buses, mercados o supermercados, iglesias, etc.
Procesamiento sugerido.	<ul style="list-style-type: none">• Revise la fase de implementación del instrumento.
Duración	<ul style="list-style-type: none">• Diseño del instrumento:• Recolección de información:• Procesamiento:

Fuente: *Herramientas para la implementación del Diagnóstico Comunal en Liceos Rurales – Desarrollado por Lago y Sarmiento y BAC, 2017.*

8

CONSTRUCCIÓN DE LA HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO COMUNAL - FASE II

Actividad en clases



construya una herramienta de diagnóstico comunal según el perfil de la ficha técnica completada anteriormente. Revise el ejemplo proporcionado a continuación y realice en conjunto con su equipo de trabajo la redacción y revisión de la herramienta antes de proceder a su aplicación.

Información general

1. Edad: 18 a 30 años []
31 a 40 años []
41 a 50 años []
51 a 60 año []
Más de 60 años []
 2. Sexo: Masculino [] Femenino []
 3. Cantón de residencia: Rococó [] Guácimo [] Siqueiros []
Otro: []
 4. Distrito: _____
 5. Barrio: _____
5. Tiempo de vivir en la zona:
Menos de un año [] Entre uno y tres años [] Más de tres años []

8

CONSTRUCCIÓN DE LA HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO COMUNAL - FASE II

Recursos y actividades productivas en la comunidad

6. ¿Cuáles de los siguientes recursos están presentes en su comunidad? (Puede escoger más de una opción)

Recursos naturales para el turismo[]

¿Se aprovecha al 100%?: Si [] No []

Recursos minerales[]

¿Se aprovecha al 100%?: Si [] No []

Tierra para la agricultura[]

¿Se aprovecha al 100%?: Si [] No []

Infraestructura (edificios)[]

¿Se aprovecha al 100%?: Si [] No []

Recursos tecnológicos[]

¿Se aprovecha al 100%?: Si [] No []

Materia prima para hacer productos[]

¿Se aprovecha al 100%?: Si [] No []

Personas capaces de hacer productos[]

¿Se aprovecha al 100%?: Si [] No []

Personas capaces de montar negocios[]

¿Se aprovecha al 100%?: Si [] No []

(Espacio para ampliar la respuesta)

8

CONSTRUCCIÓN DE LA HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO COMUNAL - FASE II

7. ¿Cuáles son las principales actividades productivas (empresariales) que hay en su comunidad? (Puede escoger más de una opción)

Agrícolas [] ¿De qué tipo?

Pecuarias [] ¿De qué tipo?

Industriales [] ¿De qué tipo

Comerciales [] ¿De qué tipo?

Turísticas [] ¿De qué tipo?

Alimentos [] ¿De qué tipo?

De transporte [] ¿De qué tipo?

De salud [] ¿De qué tipo?

Educativas [] ¿De qué tipo

Otras [] ¿De qué tipo?

Necesidades y carencias

8. Los problemas que se viven en Su comunidad son principalmente de:

Empleo [] ¿En qué consiste?

Salud[] ¿En qué consiste?

Educación [] ¿En qué consiste?

Seguridad [] ¿En qué consiste?

Otros[] ¿En qué consiste?

8

CONSTRUCCIÓN DE LA HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO COMUNAL - FASE II

9. ¿Qué productos se venden en su comunidad, que pueden prepararse o entregarse de mejor forma para que fueran de mayor satisfacción y utilidad para las personas?

Productos	¿Qué debe de mejorarse del producto?

10. ¿Qué servicios se ofrecen en su comunidad, que pueden brindarse de mejor forma para mayor satisfacción y utilidad para las personas?

Servicios	¿Qué debe mejorarse del servicio?

8

CONSTRUCCIÓN DE LA HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO COMUNAL - FASE II

11. ¿Qué productos son necesarios en tu comunidad que actualmente sólo se pueden adquirir desplazándose lejos o del todo no se pueden adquirir?

Servicios	¿Qué debe mejorarse al servicio?

12. ¿Qué productos son necesarios en tu comunidad que actualmente sólo se pueden adquirir desplazándose lejos o del todo no se pueden adquirir?

Productos	¿Por qué son necesarios?

13. ¿Qué servicios son necesarios en tu comunidad que actualmente no se están brindando?

Productos	¿Por qué son necesarios?

Fuente: *Herramientas para la implementación del Diagnóstico Comunal en Liceos Rurales – Desarrollado por Lago y Sarmiento y BAC, 2017*



Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

1 Introducción

Recomendaciones básicas para la aplicación de diagnósticos:

La correcta aplicación de un instrumento de diagnóstico nos ayudará a comprender mejor nuestro público meta, sus necesidades, así como tener⁴ la mayor cantidad de información posible. Existen una serie de recomendaciones que podrían ser tomadas en cuenta. Por ejemplo, algunos centros académicos, encuestadoras y agencias de mercadeo toman en cuenta esta serie de recomendaciones con el propósito orientar y facilitar la captación de información.

Algunas recomendaciones :

- Ubicación de la persona entrevistada: en primer lugar, es necesario ubicar a los posibles informantes y asegurarse de que cumplen con los requisitos necesarios para ser incluidos dentro de la muestra (cuotas de edad y género). o miedo.

Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje

- Presentarse adecuadamente: es importante hacer una adecuada presentación para generar confianza en la persona entrevistada para que luego proporcione la información requerida con la mayor naturalidad y veracidad posible.
- Confianza y seguridad: el encuestador(a) debe tratar de mostrarse seguro, eso ayudará a generar confianza a la persona entrevistada, evite expresar inseguridad o miedo.

Favor consultar recursos Guías de buenas prácticas para el Encuestador:

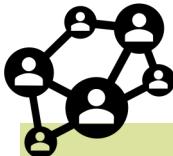
 <https://bit.ly/recursovirtual>

- Privacidad la presencia de otras personas puede intimidar al entrevistado e influir en sus respuestas; así como también puede perturbar el adecuado desarrollo de la entrevista. Por lo anterior, no es conveniente entrevistar a un sujeto cuando otra persona esté presente, lo mejor es aislar al informante para que este pueda sentirse con mayor libertad para expresar sus opiniones, creencias y demás información solicitada en el cuestionario.
- Neutralidad, es de suma importancia mantener una postura muy profesional; es decir, escuchar y registrar todas las respuestas con naturalidad y sobre todo con mucho respeto.

9

APLICACIÓN DE LA HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO COMUNAL PROYECTO - FASE III

Actividad en clases



Inicie la aplicación de la herramienta de diagnóstico comunal en su comunidad (a una población en específico, a manera de recomendación), tome en cuenta las recomendaciones realizadas y lleve una bitácora con cada instrumento aplicado.



Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

iQue no te dé taquillo!

Aventurate a conoce más sobre tu comunidad.

Es una gran forma de encontrar oportunidades en sitios donde otros ven solo problemas.



10

CONTINUACIÓN EN LA APLICACIÓN DE LA HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO COMUNAL – FASE III

Habilidad: Aprender a aprender

Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje

1 Dinámica en clases



Dinámica en clases:

Continúe la aplicación de la herramienta de diagnóstico comunal en su comunidad. En esta lección deberá finalizar la aplicación del instrumento a una población muestra de su proyecto. Recopile toda la información en su bitácora de trabajo.



Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

11

SÍNTESIS DE LA INFORMACIÓN - FASE IV



I Actividad en clases

Tome la herramienta de diagnóstico elaborada en su comunidad, y analice en grupos (constituidos desde el inicio) cuál fue la necesidad mayor diagramada, y plantee un párrafo con la necesidad puntual seleccionada, tomando en cuenta los datos de la muestra, y fundáméntese en su experiencia o la de otros para identificar esta necesidad de mercado.



II Actividad en clases

Identifique los tres principales hallazgos de la información recolectada por medio de la herramienta de diagnóstico comunal. Determine y realice una primera priorización de la información recolectada acerca de su proyecto. Anote estos hallazgos en su ficha de seguimiento del proyecto.

Habilidad: Manejo de la información

Habilidad para acceder a la información de forma eficiente, evaluarla de manera crítica y utilizarla de forma creativa y precisa.

Ejemplo: Correspondiente a la dinámica 1

“En la comunidad de San Jorge ubicada en Puriscal de Acosta, existe un servicio de bus que llega a la comunidad los días domingo de cada semana. Según un instrumento aplicado a nuestra comunidad, el 87% de la población considera que deben existir dos o más medios o formas de transporte público que permitan a los pobladores viajar a diferentes horas. Además, del 87%, un 60% estaría dispuesto a contratar otro servicio con más frecuencia”

Con base a esta información, podremos plantear más adelante una necesidad de mercado, en donde podremos verificar las necesidades de la población estudiada con respecto a productos, servicios u otros. Sin embargo, habiendo determinado una necesidad puntual, en este caso la problemática del transporte público en esta zona (basado en ejemplo), se pueden iniciar procesos complementarios al diagnóstico inicial y así tener más información para trabajar.



Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

12

REVISIÓN DE INFORMACIÓN FALTANTE

Habilidad: Manejo de la información

Habilidad para acceder a la información de forma eficiente, evaluarla de manera crítica y utilizarla de forma creativa y precisa.



Actividad en clases

Parte I: trabaje en grupos de cuatro personas (previamente formados al inicio del curso). Revise los cuadros y gráficos que elaboraron con en la lección anterior. Verifique la información coincida en todos los casos, y revisen si existe algún tipo de información faltante que no haya preguntado/indagado o investigado a su público meta. Es decir, realice una doble verificación del proceso.

Parte II: luego de haber verificado que el proceso esté completo, identifique los faltantes de información y a partir de esto, elabore un listado con los actores y el tipo de información que necesita investigar y realizar este proceso.

Parte III: asigne roles a su equipo de trabajo con el fin de buscar la información faltante de forma estratégica. Complete un cuadro asignando las tareas, responsabilidades e información específica de la que se encargara cada miembro del equipo.

Guíese por el ejemplo

Información Faltante	¿Dónde se puede conseguir?	Encargado/Responsable

Fuente: Elaboración propia, 2018



Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

13

RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN FALTANTE

1 Actividad al aire libre



Recolete la información faltante identificada, recuerde aprovechar al máximo el tiempo disponible, y utilice la división de roles previamente realizada. Asegúrese de conseguir toda la información faltante de su proyecto. Disponga efectivamente de su capital humano para lograr el objetivo de obtener la información restante. .

Habilidad: Manejo de la información

Habilidad para acceder a la información de forma eficiente, evaluarla de manera crítica y utilizarla de forma creativa y precisa.

Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

14

PROYECTO: CLASIFICACIÓN Y PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN- FASE V

Habilidad: Manejo de la información

Habilidad para acceder a la información de forma eficiente, evaluarla de manera crítica y utilizarla de forma creativa y precisa.

1 Técnicas de síntesis de datos:

Ahora debemos tomar los datos producto de la aplicación de los diferentes diagnósticos para conocer de lleno las necesidades puntualmente identificadas, este segundo paso tiene como objetivo reunir la mayor cantidad de información para conocer aún más a nuestros potenciales beneficiarios, clientes, usuarios o público meta. Para sintetizar esta información podemos utilizar varias técnicas sencillas:

a. Construcción de cuadros: funciona para colocar los datos de las personas entrevistadas (si no fueron anónimos), rangos de edad, sexo y alguna otra categorización necesaria.

b. Construcción de gráficos: Funciona con los datos en específico, respuestas a preguntas cerradas (si/no, por ejemplo), medición generalizada de percepciones.
.

c. Texto de análisis: funciona cuando lidiamos con respuestas muy abiertas sobre alguna temática. Es decir, no todos opinaron lo mismo, lo que refleja distintas necesidades planteadas respecto a un tema.



2 Actividad en clases

Construya su propia estructura de sistematización y ordene los datos conseguidos según las categorías y las técnicas que necesite para entender mejor su problema (necesidad) y el de su población meta.

Realice cuadros, gráficos y material que considere pertinente para que cualquier persona que lo revise pueda comprender lo que usted está investigando..

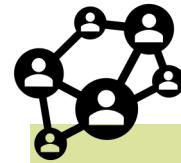


Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.



15

PROYECTO: REVISIÓN DE LAS HERRAMIENTAS DE MEDICIÓN DEL PROYECTO - FASE V



Actividad en clases

Agrupe las herramientas de medición del proyecto que han creado conforme el avance del curso, entre ellas: cuadro con fuentes primarias y secundarias, perfil con ficha técnica de información, herramienta de diagnóstico comunal aplicada, cuadro con responsabilidades, entre otros. Identifique alguna herramienta de medición de proyectos que sería útil para su proyecto, piensen en la definición de responsabilidades de cada uno de los integrantes, por ejemplo. Deben construir esta herramienta según lo que requiera su proyecto.

Habilidad: Manejo de la información

Habilidad para acceder a la información de forma eficiente, evaluarla de manera crítica y utilizarla de forma creativa y precisa.



Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

16

CICLO DEL PROYECTO – FASE VI

1. Ejecución del proyecto, conceptos y características.

A partir de toda la información investigada, es hora de iniciar nuestra fase de ejecución del proyecto, es decir revisar y compartir toda la información para poder identificar las necesidades más latentes de nuestra comunidad para proponer soluciones viables mediante la ejecución de proyectos. Todo el proceso de investigación, revisión y recopilación de información de nuestro público meta responde a un objetivo en común: conocerlo más a detalle, y tener datos sólidos de las necesidades que pensamos en un principio nuestra comunidad puede estar necesitando, el trabajo arduo de investigación pretende que podamos demostrar mediante herramientas e instrumentos que un problema es real, y que solucionarlo impactaría positivamente nuestra comunidad.

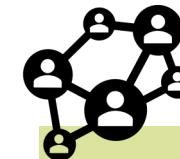
Habilidad: Pensamiento Sistémico

Habilidad para ver el todo y las partes, así como las conexiones entre estas que permiten la construcción de sentido de acuerdo al contexto

Para iniciar la secuencia de ejecución del proyecto es necesario tener claro una serie de aspectos que nos permitirán iniciar con una fase de compartir ideas, pero también de discusión para llegar a soluciones más concretas:

a. Identificación de necesidades reales: a partir de las Herramientas de Diagnóstico aplicadas en su comunidad, asegúrese de identificar a partir del análisis y revisión de datos la principal necesidad principal en alguna área en específico: social, económica, ambiental, agrícola, transporte, comercial (necesidades de mercado) u otra.

Actividad en clases



Resuma en un párrafo la necesidad que en grupo han elegido para proponer una solución, utilice los datos y estadísticas que identificó en sus herramientas de diagnóstico por ejemplo: "En la comunidad de San Juan Sur de San José, el nivel de acceso a transporte público es extremadamente escaso (solamente llega un bus una vez a la semana a la comunidad), lo que impide a sus habitantes ir a la capital, sino es por otros medios, ya que tan sólo el 20% de sus habitantes se transporta mediante vehículo propio y el restante 80% debe utilizar el servicio de transporte público que además cuenta con serias deficiencias en sus unidades y no está adecuado a lo que los usuarios demandan. El 92% de los usuarios se encuentra dispuesto a pagar por un mejor sistema de transporte"

16

CICLO DEL PROYECTO - FASE VI



a. La frase que construirán debe ser breve, debidamente validada, con datos y que permita en algún momento dar una solución bajo el problema identificado. Asegúrese que no contenga mucho detalle, concisa, y que presente el problema claramente. Puede utilizar la frase construida en lecciones anteriores con respecto a este tema.

- B. Conozca más a su público/mercado/población meta: luego de tener claro el centro de la necesidad seleccionada, es necesario verificar que cuente con toda la información. La necesidad debe estar alineada con el proceso previo de aplicación de instrumentos de diagnóstico, lo que le va a permitir conocer más datos de su población meta. Todo proyecto, pretende siempre impactar en un "sujeto". El "sujeto" corresponde a la población meta que ahora podemos examinar a partir del ejercicio anterior de definición de necesidad.
- c. Examine las mejores soluciones para la necesidad identificada: es momento de plantear un objetivo para su proyecto, es decir de tener un resultado concreto. Retome su reto final planteado con los instrumentos de diagnóstico, y revise si concuerda ahora con las necesidades identificadas y su población meta. Este paso, es de vital importancia, ya que sintetiza todos los esfuerzos que usted y sus compañeros (as) han realizado para llegar a un producto. Para esta etapa, y antes de iniciar la ejecución del proyecto debe plantear un objetivo base que busque, este objetivo puede ser un producto, un resultado, un servicio con el cual usted busque dar solución a la necesidad identificada.

16

CICLO DEL PROYECTO – FASE VI



Actividad en clases

Revise su necesidad identificada en la comunidad (párrafo construido en ejercicio anterior) y con base a éste debe trabajar en identificar ahora su público o mercado meta, o bien su población beneficiaria. Para esto, debe ser lo más detallado posible, es decir ocupamos conocer a ese grupo de personas a los cuales pensamos en impactar con nuestro proyecto de la mejor forma posible. Tomando el ejemplo del ejercicio anterior como base, podríamos decir: "Nuestro mercado meta (ya que lo definimos como una necesidad de mercado) son personas que pagan por transporte público que en su mayoría son de 18-50 años con necesidades de trasladarse a la capital más de una vez por semana en un medio de transporte seguro y confiable". Construya una frase como la del ejemplo, debe estar muy clara, y contener la mayor cantidad de detalles del cliente/usuario/persona al que pretendemos emitir una solución con nuestro proyecto.



Actividad en clases

Construya sobre la necesidad planteada y el público estudiado un objetivo (que podría traducirse a una solución) para su proyecto, piense en las soluciones más factibles, para esto puede aplicar una serie de técnicas entre ellas: una lluvia de ideas para valorar las diferentes propuestas, o si su grupo cuenta con una solución diagramada, revise que se encuentre adaptada a las necesidades y población estudiadas. Resuma esta solución en una frase corta, siguiendo el ejemplo mostrado al inicio, podría ser: "Un sistema de transporte privado 5 veces a la semana, en dos horarios: mañana y tarde disponible para todos los habitantes de la zona de San Juan Sur".

Habilidad para ver el todo y las partes, así como las conexiones entre estas que permiten la construcción de sentido de acuerdo al contexto

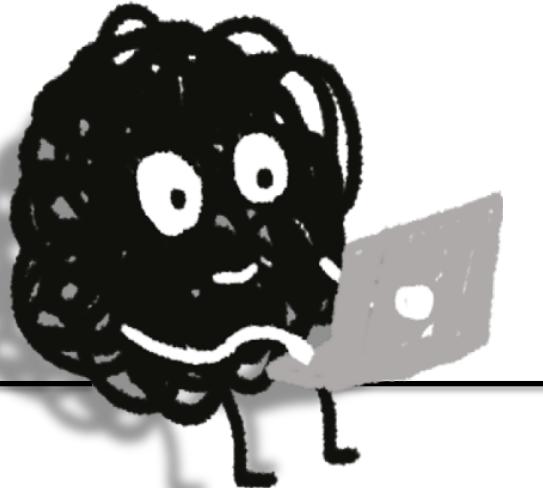
1. ¿Qué es un ciclo de ejecución del proyecto?

El ciclo de ejecución del proyecto se enfocará en determinar los pasos esenciales para llevar la solución que proponemos a cabo, es decir en esta lección nos pondremos como meta establecer una técnica para conocer los aspectos más esenciales a la hora de iniciar a ejecutar nuestra idea. Debemos conocer que antes de ejecutar un proyecto, existen una serie de fases que cumplen con una labor investigativa, de planificación y organización que hemos realizado con el fin de conocer mejor las necesidades de nuestro público/mercado meta.

Para poder comprender en qué fase nos encontramos con relación al proyecto, debemos conocer el ciclo de uno, con el objetivo de identificar las fases cumplidas y en parte comprender el ciclo de producción al que obedece el proyecto que estamos planteando. *

- a. Solución Específica: aquí entre más detallado mejor. Este es el inicio de todo así que debe poner un gran empeño y cuidar los detalles. Lo importante es resolver cuestiones como “qué, cuándo, cómo, dónde, con qué, quién”.
- b. Solución Medible: para que un objetivo sea claramente un objetivo debe tener forma cuantitativa de medir que efectivamente lo ha logrado. Para ello es necesario involucrar algunos números en su definición, por ejemplo, porcentajes o cantidades exactas. En tu objetivo debe decir algo como “mejorar el aprendizaje de inglés de personas en mi comunidad en un 80%”





Con base a la solución que hemos construido en el ejercicio anterior, para poder llevarla a la ejecución debemos corroborar que cuente con algunos elementos que nos ayuden a identificar si la solución que estamos proponiendo tiene lo necesario para continuar.

No se vale sólo decir “incrementar el número de clientes”, lo mejor es que haga un análisis de los clientes que tienes ahora, de los que necesita conseguir, así como el total a lograr en un plazo de tiempo determinado, el cual también es importante definir claramente. Entre más datos cuantitativos tenga, más control de los avances podrá tener.

No se vale sólo decir “incrementar el número de clientes”, lo mejor es que haga un análisis de los clientes que tienes ahora, de los que necesita conseguir, así como el total a lograr en un plazo de tiempo determinado, el cual también es importante definir claramente. Entre más datos cuantitativos tenga, más control de los avances podrá tener.

- c. Solución Alcanzable: muchos objetivos no se cumplen porque parecen imposibles, otros tantos se quedan en el aire porque son poco presuntuosos. Por esto, es importante establecer metas que nos permitan medir de manera más atinada el avance de nuestro proyecto. Para hacer alcanzable un objetivo se necesita un previo análisis de lo que has hecho y logrado hasta el momento, para determinar una ruta real para llegar a tu objetivo.
- d. Solución Realista: para definir un objetivo realista debe medir el alcance de tu potencial y de aquellas personas que estarán contigo. También debe estar consciente de los recursos que tienes para lograrlo.

17

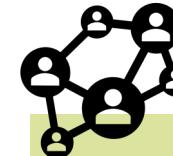
REDACCIÓN DEL OBJETIVO DE SU PROYECTO – FASE VI

... Además, aquí es importante quitarse las creencias que comúnmente nos aquejan como los “no puedo”, tal vez así sea más sencillo hacer un objetivo realista y alcanzable. Un indicador importante para conocer si un proyecto es realista o no es preguntarse: ¿lo puedo realizar en mi comunidad? ¿cuento con lo necesario para iniciar?

Un aspecto importante es que cuando nos referimos a recursos no solamente se refiere a cuestiones económicas, sino también podría referirse a disponibilidad de la población para trabajar o de las instituciones públicas o privadas, deben tenerse en cuenta estos aspectos.

e. Solución a Tiempo: quizá este es uno de los factores más importantes que determinan si se cumple o no un objetivo. Es necesario colocar un tiempo de comienzo y uno de finalización, y para esto es necesario crear un pequeño cronograma donde puedas medir los avances de las metas que van asegurando cumplir tu objetivo.

A partir de estos parámetros, podemos ver si el objetivo/solución que estamos proponiendo responde apropiadamente a cada uno de estos elementos, entre más nos acerquemos a cumplir cada uno de ellos, nos podemos asegurar que estamos más seguros de cumplir nuestra meta final u objetivo del proyecto.



Actividad en clases

Con base a los cinco elementos que debe tener cada solución que proponemos, complete el siguiente cuadro a detalle con el objetivo de evaluar el abordaje del objetivo que se encuentra proponiendo

17

REDACCIÓN DEL OBJETIVO DE SU PROYECTO – FASE VI

Objetivo: (Coloque acá el objetivo principal de su proyecto)

Parámetro	¿Cuenta su objetivo con este parámetro?	¿Cuál es el indicador clave?	¿Cuál instrumento aplicaría para verificar el proceso, el avance o el resultado?
Específico			
Medible			
Alcanzable			
Realista			
Tiempo			



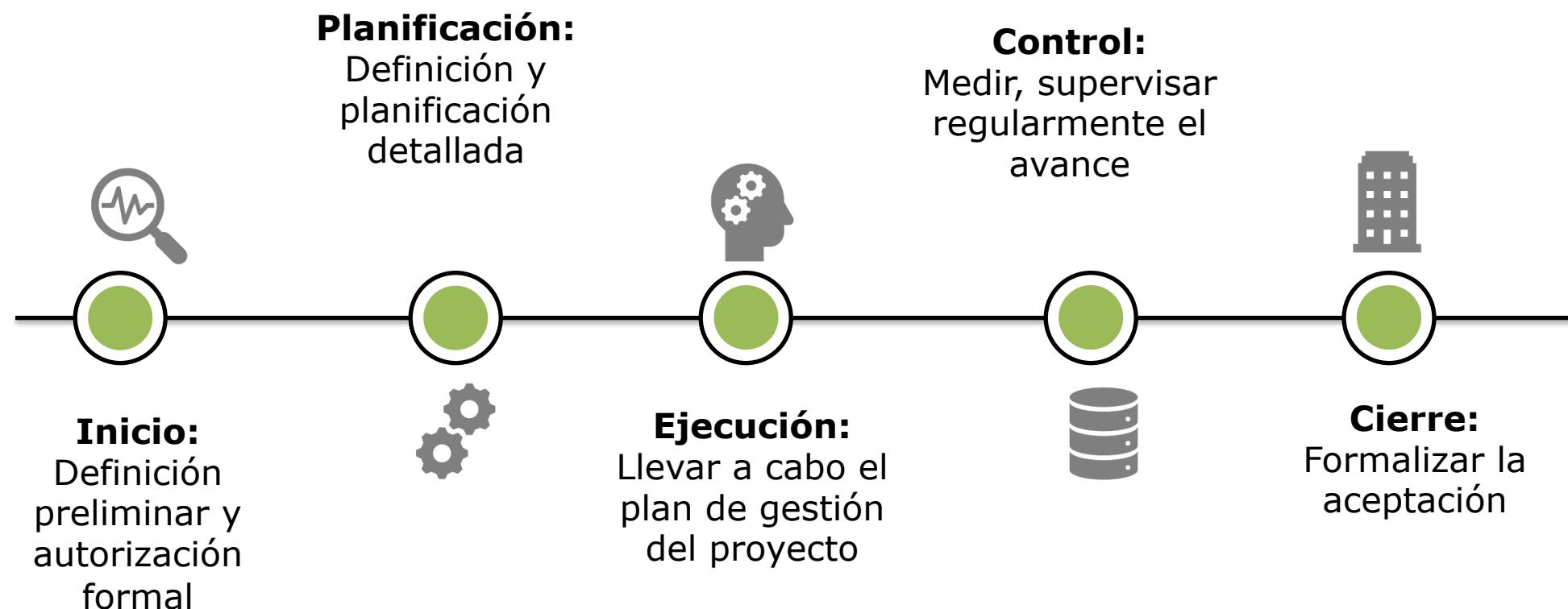
Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

17

REDACCIÓN DEL OBJETIVO DE SU PROYECTO – FASE VI



Ruta de redacción
del objetivo del proyecto



18

MAPEO PRIMARIO DE ACTORES INTERESADOS Y STAKEHOLDERS – FASE VII

Habilidad: Pensamiento Sistémico

Habilidad para ver el todo y las partes, así como las conexiones entre estas que permiten la construcción de sentido de acuerdo al contexto

1 Dinámica en clases



Identifique las organizaciones que potencialmente podrían estar interesadas en su proyecto. Piense en aliados estratégicos, socios, inversionistas, empresas, individuales, otros emprendedores (as), entre otros. Construya un pequeño cuadro con la información de contacto de los actores, la importancia para su proyecto, entre otros.

1. ¡Llegó la hora de ejecutar y validar!

Lo más importante siempre es tomar acción. La fase de ejecución es la más importante y donde aprendemos más rápido si funciona o no nuestro producto., ya que es la que recoge información sobre el producto final, le da validez a la solución planteada, y nos permite realizar un proceso de validación con nuestro público meta.

Este proceso de validación lejos de ejecutar propiamente el proyecto, consiste en un plan piloto que, permite "verificar" que la solución que estamos produciendo genere un buen resultado e impacte positivamente lo que estamos buscando con el proyecto.

Es por esta razón, que el proceso de probar la solución que estamos proponiendo para cierta necesidad sea la más adecuada para nuestra población meta. Además, las recomendaciones que esta población muestre siempre significarán cambios y transformaciones con el fin de mejorar nuestro resultado.

2 Dinámica en clases



Realice una pequeña demostración de su solución a personas que podrían estar involucradas con su proyecto (aliados, instituciones de apoyo, clientes, socios...) para que ellos puedan evaluar su proyecto, anote todo tipo de sugerencias y preguntas para que después pueda comprender los cambios que serán producto de este primer taller de validación.

19

PROCEDIMIENTO PARA REALIZAR SESIONES DE CONSULTA Y ENTREVISTAS - FASE VII

1. Proceso de entrevista

El proceso de entrevista con actores interesados es de vital importancia para el desarrollo del proyecto, ya que nos permitirá conocer más de las necesidades y problemáticas de un problema en específico, y esto a la vez¹ nos permitirá conocer nuestros futuros clientes, consumidores e interesados en el crecimiento del proyecto. Existen algunos pasos importantes que se deben tomar en cuenta para realizar algunas entrevistas.

a. Paso 1

- Identificar a los actores interesados que son relevantes y claves para tu situación actual o desafío/oportunidad.
- Definir/revisar las preguntas para ajustarlas al contexto específico. Programar las citas.

Habilidad: Comunicación

Habilidad que supone el dominio de la lengua materna y otros idiomas para comprender y producir mensajes en una variedad de situaciones y por diversos medios de acuerdo a un propósito.

- Decidir si se deben enviar las preguntas al entrevistado por anticipado.

b. Paso 2

- Antes de encontrarse con el entrevistado, es recomendable tomar un espacio para una preparación en calma o en silencio. Por ejemplo, toma 20-30 minutos antes de la entrevista para relajarte y anticipar la conversación.

c. Paso 3

- Durante la entrevista, es recomendable escuchar al entrevistado y evitar las interrupciones. Se pueden realizar preguntas espontáneamente.

d. Paso 4

- Despues de la entrevista, es recomendable tomarse el tiempo para reflexionar sobre las ideas claves. Coloque sus pensamientos claves por escrito.

e. Paso 5

- Cierra el ciclo de retroalimentación: después de cada entrevista, envía una nota de agradecimiento a tu entrevistado (dentro de las 12 horas siguientes).

19

PROCEDIMIENTO PARA REALIZAR SESIONES DE CONSULTA Y ENTREVISTAS - FASE VII



Actividad en clases

Construya en conjunto con su grupo un pequeño cuestionario con algunas preguntas guía que le haría a la persona que entrevistaría. Recuerde que estas preguntas son la base para lo que usted desea conocer sobre la problemática o necesidad de su comunidad. Guíese por ejemplo propuesto:

1 Favor consultar recursos Guías de buenas prácticas para el Encuestador:

<https://bit.ly/recursovirtual>



Ejemplo de entrevista a profundidad :

“Muchas gracias por su tiempo, el propósito de la entrevista es conocer la situación actual de la comunidad, para que el Liceo pueda responder mejor a la realidad que se vive”

- ¿Cuál es su cargo o su función en la comunidad y en qué consiste?
- ¿Qué cambios ha sufrido la comunidad en los últimos años?
- ¿Cómo valora el rol que ha jugado el Liceo, dentro de esta evolución de la comunidad?
- En este momento, ¿cuáles son los recursos productivos más importantes de que dispone la comunidad?
- ¿Se proyecta algún desarrollo de nueva infraestructura en el corto o mediano plazo?

19

PROCEDIMIENTO PARA REALIZAR SESIONES DE CONSULTA Y ENTREVISTAS - FASE VII

- ¿Existen proyectos o circunstancias que puedan dotar de nuevos recursos productivos a la comunidad?
- En este momento ¿cuáles son las actividades productivas más importantes de la comunidad?
- ¿Existen proyectos o circunstancias que faciliten el desarrollo de nuevas actividades productivas?
- ¿Identifica usted productos o servicios, que no se estén brindando adecuadamente, en los que el Liceo podría mejorar desde su Área Socioprodutiva?
- ¿Identifica usted productos o servicios que no se estén brindan actualmente en la comunidad, en los , en los que el Liceo podría tener oportunidades desde su Área Socioprodutiva?



Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

20

ENTREVISTA NO. 1

Habilidad: Comunicación

Habilidad que supone el dominio de la lengua materna y otros idiomas para comprender y producir mensajes en una variedad de situaciones y por diversos medios de acuerdo a un propósito.

1 **Dinámica en clases**



Realice una entrevista a una persona que sea de interés para su proyecto. Tome en consideración las recomendaciones brindadas en la lección anterior, y usa la guía de preguntas como base para aplicar este instrumento.

Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

21

ENTREVISTA NO. 2

Habilidad: Comunicación

Habilidad que supone el dominio de la lengua materna y otros idiomas para comprender y producir mensajes en una variedad de situaciones y por diversos medios de acuerdo a un propósito.

1 Dinámica en clases



Dinámica en clases:

Realice una segunda entrevista a una persona que sea de interés para su proyecto. Tome en consideración las recomendaciones brindadas en la primera entrevista, y usa la guía de preguntas como base para aplicar este instrumento.



Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

Habilidad que supone el dominio de la lengua materna y otros idiomas para comprender y producir mensajes en una variedad de situaciones y por diversos medios de acuerdo a un propósito.

1 Introducción

Inclusión de recomendaciones en su proyecto.

Con el primer contacto de validación de necesidades realizado, y bajo un arduo proceso de investigación detrás se pueden incluir recomendaciones al proyecto, para esto es importante tener en cuenta una serie de aspectos con el fin de contribuir a que su diagramación sea más sencilla a la hora de incluir las sugerencias dentro del proyecto. Para iniciar, existen distintos tipos de recomendaciones para nuestro proyecto que pueden abarcar desde el área técnica, comercial, social, económica, ambiental, entre otros. Todo esto dependerá del área estrictamente con la que está relacionada nuestro proyecto, y para esto algunas recomendaciones son esenciales atender a la inmediatez, y algunas otras que en el proceso se atenderán de manera más puntual, algunas recomendaciones para incluir la retroalimentación dentro de su estructura de proyecto son las siguientes:

a. Escuche siempre a su público meta:

escuchar siempre a su potencial cliente, población beneficiaria o público meta del proyecto es la mejor herramienta para conocer más de la solución o resultado que usted pretende brindar con la realización de su proyecto. Conocer las realidades desde el punto de vista de sus beneficiarios le permitirá tener una respuesta más adecuada a su población, su objetivo y a la necesidad que pretende resolver. En prioridad estas corresponden a las recomendaciones que deben de tomarse en lo inmediato, es decir en cuanto se pueda para mejorar el alcance y los objetivos de su proyecto, muchas veces conocer mejor su población meta le permitirá llegar a soluciones más realistas, y congruentes con las problemáticas y necesidades.

b. Tome nota de las sugerencias:

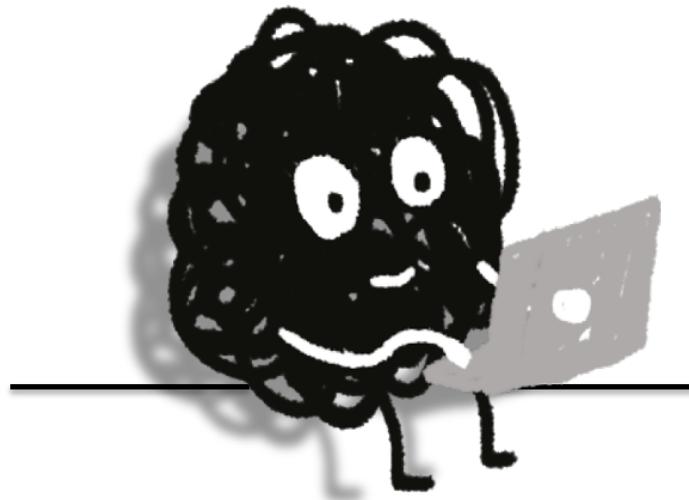
existen todo tipo de sugerencias para un proyecto, y como se mencionó al principio sectores involucrados para actuar, y las otras áreas en las que la ejecución podría estar involucrada desde diversos frentes. Por esta razón, las sugerencias desde otros espacios a los cuales se consideran no vinculantes podrían ser importante para las etapas actuales o posteriores.

C. Realice un plan de aplicación de sugerencias:

conforme escucha y anota las principales recomendaciones para su proyecto, tenga en cuenta que no en todas las ocasiones se podrán realizar los cambios solicitados en la brevedad posible, por lo que para poner en marcha las recomendaciones por parte de sus interesados, debe tener en cuenta (i) no todas las sugerencias son de carácter urgente,

es decir, es necesario priorizar las recomendaciones siempre permiten diagramar un proceso más elaborado y realista además (ii) es importante realizar un plan de avances con respecto a cada recomendación realizada y que se considere

d. Sea multisectorial: la naturaleza de un proyecto no determina su única opinión consultiva, es decir no siempre se encuentra restringido a que prevalezca una única opinión en la que solamente se tome en cuenta el fin principal del proyecto: económico, social, ambiental, entre otros. Se debe pensar en las diferentes opiniones que surgen a partir de la implementación de su proyecto, el impacto directo e indirecto sobre su público meta, las instituciones y/o sectores involucrados para actuar, y las otras áreas en las que la ejecución podría estar involucrada desde diversos frentes. Por esta razón, las sugerencias desde otros espacios a los cuales se consideran no vinculantes podrían ser importante para las etapas actuales o posteriores.

En resumen:

- a. Escuche al público meta
- b. Tome nota de sugerencias
- c. Realice un plan de aplicación
- d. Sea multisectorial
- e. Realice un plan de aplicación de sugerencias

23

TÉCNICAS Y RECOMENDACIONES AL PRESENTAR EL PROYECTO

Habilidad: Comunicación

Habilidad que supone el dominio de la lengua materna y otros idiomas para comprender y producir mensajes en una variedad de situaciones y por diversos medios de acuerdo a un propósito.

1. Recomendaciones para presentar ante el público:

- a. Sea claro con sus ideas, presente su trabajo a los compañeros con confianza y convicción de que se encuentra ante un proyecto con el cual investigó lo suficiente para llegar a ese resultado.
- b. Especialícese en su proyecto. Su grupo ha sido el que más ha investigado la necesidad puntual de su proyecto y ha conocido mayores detalles en su validación y ejecución.
- c. Permita que cada miembro del grupo abarque una parte del trabajo a exponer, que no sea una persona la única que exponga, cada miembro debe participar exponiendo los resultados.
- d. Utilice material de referencia que le permita demostrar las conclusiones que presenta su trabajo y explique detalladamente porqué su proyecto debe ser ejecutado a gran escala.

e. Cuide su presentación personal, utilice gestos para expresarse, utilice el espacio de manera correcta y el tiempo de manera inteligente, recuerden que cuentan con cinco minutos para presentar.

b. Lenguaje adecuado: a pesar de que su intención sea de construir un comentario positivo del proyecto, su lenguaje lo dice todo. Es decir, debe revisar las palabras con las que aporta a la discusión, que no logren herir a nadie, sino más bien trabajar desde el aspecto positivo.

c. Asegúrese que aporte: un comentario inteligente se distingue por aportar al proyecto o la (s) persona (s) de manera significativa, es decir asegurarse que lo que vayamos a decir ayude a que el proyecto encuentre otro planteamiento, mejore un proceso o un resultado.

2 Recomendaciones para brindar retroalimentación positiva

a. Ponga siempre atención: la (s) persona (s) que se encuentran exponiendo representan el tiempo de dedicación puntual, trabajo y experiencia, así que debe poner atención antes de emitir una crítica.

a. Enfóquese en una propuesta: el corregir los errores del otro es importante siempre y cuando se trabaje bajo una lógica de crítica constructiva para poder proponer soluciones sobre los comentarios de la presentación. Es decir, cada vez que realice un comentario enfóquese siempre en mejorar el proyecto.

24

PREPARACIÓN DE SU PRESENTACIÓN

Habilidad: Apropiación de tecnologías digitales

Habilidad para entender y analizar las tecnologías digitales a fin de crear nuevos productos que puedan compartirse con otros.

1 Dinámica en clases



Dinámica en clases:

Con base a todos los elementos estudiados en las diferentes lecciones prepare una presentación del proyecto para sus compañeros de clase, asegúrese que cuente con los elementos esenciales: una pequeña introducción, antecedentes, herramientas de diagnóstico utilizadas, hallazgos encontrados, solución u objetivo del proyecto, respuesta ante la validación de los actores interesados y el proceso de seguimiento de recomendaciones.

Tenés que ser claro cuando presentés ante tus compañeros, ellos (as) no siempre conocen todos los detalles de tu proyecto.



Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

25

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Habilidad: Apropiación de tecnologías digitales

Habilidad para entender y analizar las tecnologías digitales a fin de crear nuevos productos que puedan compartirse con otros.

1 Dinámica en clases



Cada grupo de estudiantes se encargará de presentar su proyecto ante el resto de la clase, con base a una serie de indicaciones dadas en la lección anterior. Cada presentación contará con un máximo de cinco minutos para exponer los resultados, y cinco minutos para recibir retroalimentación de sus compañeros, así como de su profesor (a).



Tarea



Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

26

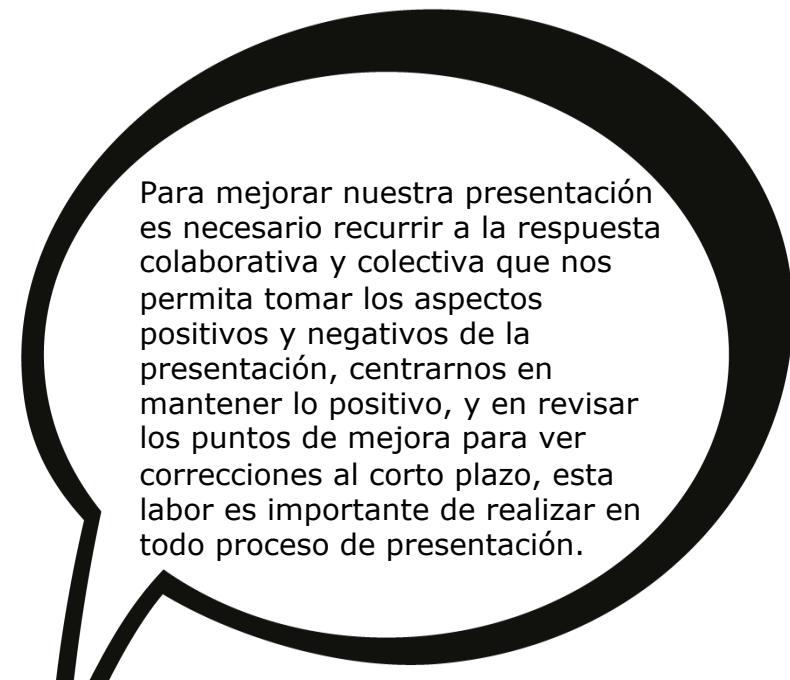
INCLUSIÓN DE RECOMENDACIONES POST-PRESENTACIÓN

Habilidad: Apropiación de tecnologías digitales

Habilidad para entender y analizar las tecnologías digitales a fin de crear nuevos productos que puedan compartirse con otros.

1. ¿Cómo involucrar a mi presentación?

Esta fase del proceso tiene como objetivo tomar las mejores recomendaciones relacionadas con la presentación del proyecto, para poder mejorar en la estrategia de vinculación con otros actores. Precisamente, esta es la razón por la que cada vez debemos ir mejorando la presentación de los proyectos, ya que al presentar contamos con un objetivo principal: convencer personas, instituciones, clientes, estudiantes, potenciales compradores e inversores.



Dinámica en clases:



En una pequeña caja o folder, solicite a sus compañeros que observaron su presentación, que coloquen papeles con los comentarios positivos y negativos escritos de manera colectiva en la lección anterior, complete un cuadro con cada una de las recomendaciones, así como el área, y acciones para mejorar. Una vez haya obtenido esta información es importante las tome en cuenta para aplicarlas en próximas actividades de presentación.

Por ejemplo, una compañera A anotó un punto de mejora para la presentación de su compañero B, enfocado en el área personal, ya que utilizó un lenguaje no adecuado, como estrategia de corrección el compañero B determinó que a partir de esta recomendación cuidará las palabras al exponer.

26

INCLUSIÓN DE RECOMENDACIONES POST-PRESENTACIÓN

A continuación complete lo que se solicita con anterioridad

Recomendación	Sector	Estrategia de seguimiento
1		
2		
3		
4		



Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

27

VERSIÓN FINAL DEL PROYECTO

Habilidad: Apropiación de tecnologías digitales

Habilidad para entender y analizar las tecnologías digitales a fin de crear nuevos productos que puedan compartirse con otros.

1 Dinámica en clases

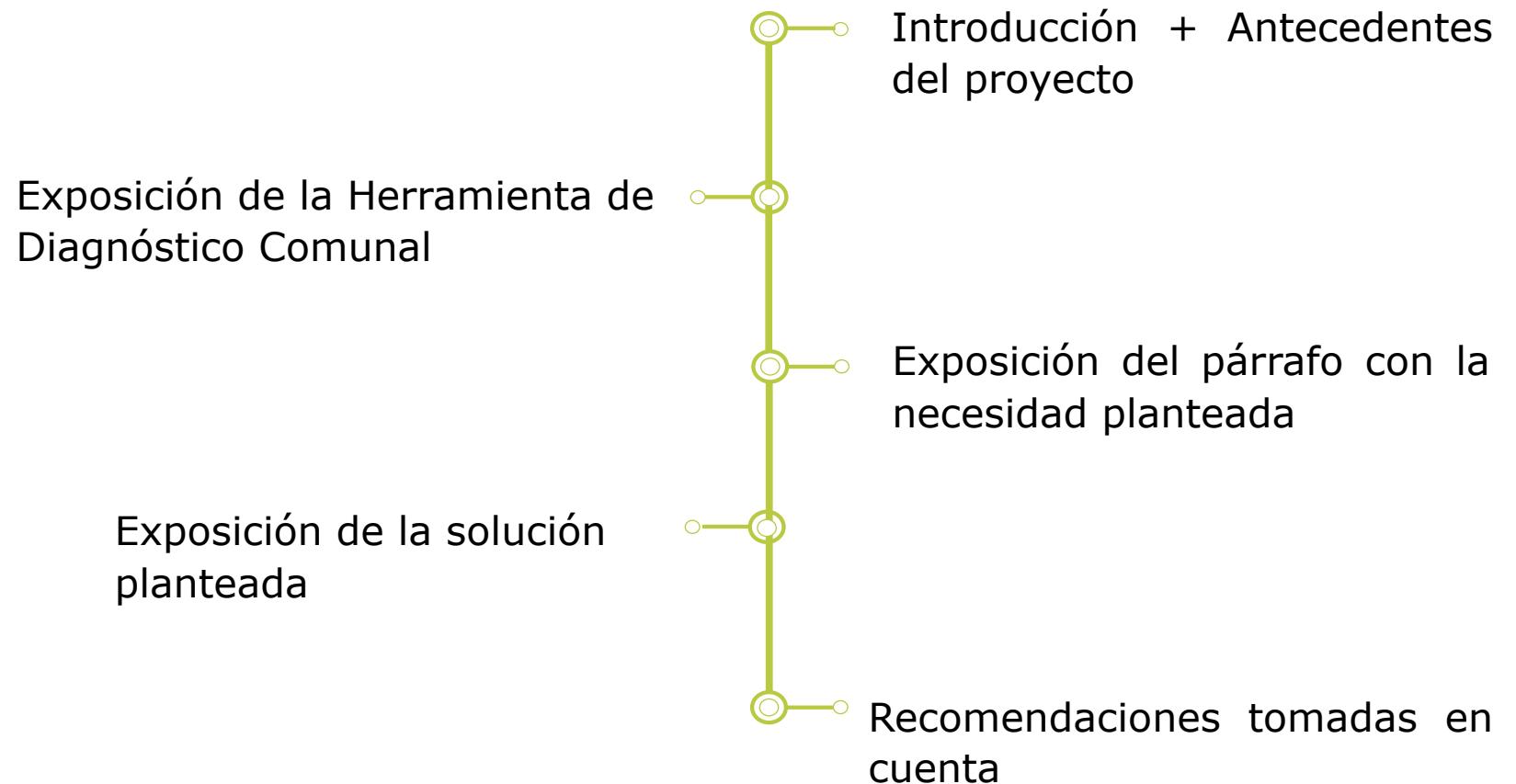


Prepare la versión final del proyecto, revise que cuente con todos los recursos y cada uno de los elementos preparados a lo largo del curso. Incluya las siguientes recomendaciones y actividades con el fin de realizar los ajustes necesarios y presentar la versión final a su profesor (a)

Parte I:

Tome en consideración las recomendaciones de sus compañeros sistematizadas en la lección anterior, y prepare una ruta crítica para desarrollar su presentación en una próxima ocasión. Complete un cuadro con la línea lógica de presentación de su proyecto.

2 Ejemplo de presentación del proyecto



Parte II:

En cada uno de los pasos sistematizados identifique los puntos de mejora principales para aplicar políticas de corrección y así mejorar su presentación. Realice un cuadro similar al siguiente ejemplo para llevar un control de sus recomendaciones en la presentación.

Fase	Recomendación	Área	Acciones por mejorar	Nivel de importancia
"Introducción + Antecedentes del proyecto"	Definir con mayor énfasis el porqué de la necesidad social planteada	Técnica	Investigar el dato preciso de la necesidad social que busca solucionar el proyecto	Alto

**Tarea**

Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

28

CICLO DEL PROYECTO – FASE IX

Habilidad: Responsabilidad personal y social

Habilidad de tomar decisiones y actuar considerando aquello que favorece el bienestar propio, de otros y del planeta, comprendiendo la profunda conexión que existe entre todos ellos

1 Dinámica en clases



Construya un cuadro con las etapas del proyecto revisadas en las lecciones anteriores, y con base a esto identifique los procesos de mejora internos (correspondientes a pasos que usted como estudiante pudo ejecutar mejor) y externos (correspondientes a pasos que el docente pudo ejecutar mejor, o que se pudieron realizar mediante otra forma). Esta dinámica es individual, y cada miembro del grupo deberá completar el cuadro dado

A continuación complete lo que se solicita con anterioridad:

Fase	Evaluación Interna	Evaluación Externa
Definición del tema principal		
Formación de equipos colaborativos		
Definición del Reto Final		
Organización y Planificación		
Búsqueda y recopilación de la información		
Análisis y síntesis		
Ejecución del proyecto		
Validación de necesidades		
Presentación del proyecto		
Retroalimentación de la presentación del proyecto		

29

EVALUACIÓN DE LA METODOLOGÍA DE “APRENDIZAJE POR PROYECTOS”

Habilidad: Responsabilidad personal y social

Habilidad de tomar decisiones y actuar considerando aquello que favorece el bienestar propio, de otros y del planeta, comprendiendo la profunda conexión que existe entre todos ellos

Dinámica en
clases

1. ¿Cómo involucrar recomendaciones a mi presentación?



Trabaje en grupos de cinco personas que estén conformadas por equipos diferentes a los de la presentación del proyecto, y completen la tabla de la lección anterior con base a intereses grupales que les permitan llegar a un proceso de evaluación interna y externa de manera más realista. Recuerde utilizar los criterios de retroalimentación positiva a la hora de escribir las diferentes evaluaciones.

30

MEDICIÓN DE LAS HABILIDADES Y CAPACIDADES ADQUIRIDAS

Habilidad: Responsabilidad personal y social

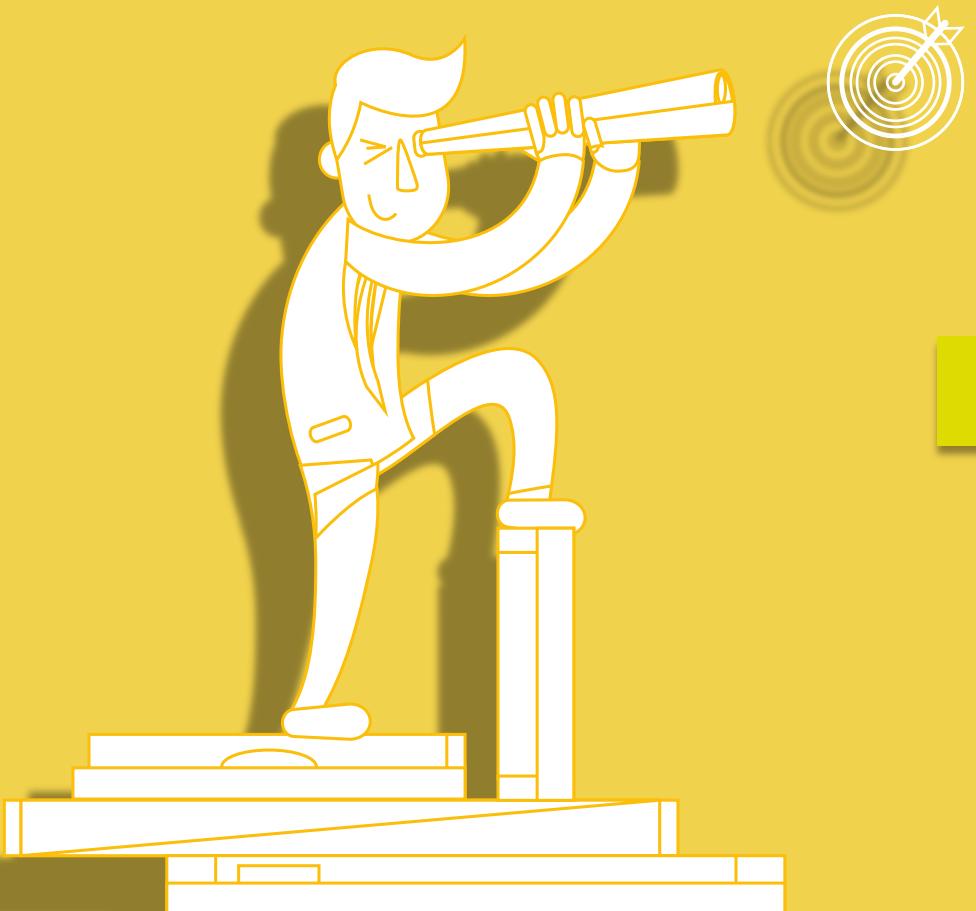
Habilidad de tomar decisiones y actuar considerando aquello que favorece el bienestar propio, de otros y del planeta, comprendiendo la profunda conexión que existe entre todos ellos

1 Dinámica en clases



Complete el test de habilidades y capacidades que le brindará su profesor (a) y evalúe los aprendizajes resultado del aprendizaje por proyectos.

MAPEO DE RECURSOS



1

Introducción al Módulo

En este segundo módulo, haremos énfasis en el mapeo de recursos como uno de los principales objetivos a la hora de desarrollar un proyecto. Además, lograremos contestar las siguientes preguntas: ¿Cuáles recursos necesito para desarrollar mi proyecto? ¿Cuáles de esos recursos son necesarios y vitales para iniciar? ¿Con cuáles recursos cuento actualmente? Como emprendedores siempre hemos pensado que el financiamiento (recursos financieros = dinero) es el primer recurso que ocupamos para iniciar un proyecto, pero esto no es completamente cierto.

En este segundo módulo descubrirás algunas herramientas para encontrar recursos que usualmente no los tomamos en cuenta en nuestra lista de necesidades: contactos, información, talentos y habilidades de mis compañeros (as), los recursos del colegio, entre otros. Estos serán los más valiosos a la hora de iniciar el camino emprendedor. Durante este proceso para descubrir y sumar aliados a nuestro proyecto, vamos a conocer de técnicas para mapear la comunidad y construir nuestra primera solución.

31

CONCEPTOS BÁSICOS

Habilidad: Pensamiento Sistémico

Habilidad para ver el todo y las partes, así como las conexiones entre estas que permiten la construcción de sentido de acuerdo al contexto

1 Introducción

En la actualidad la “representación convencional gráfica de cualquier punto, localizado en la tierra o en cualquier parte del Universo” es considerado como un mapa. De forma general, estas representaciones gráficas sobre algún punto en específico poseen la función no solo de mostrar la caracterización geográfica de un lugar sino también, funcionan como una fuente de información al revelar descripción sobre los recursos naturales que posee dicho punto.

Desde este punto de vista, los mapas de tipo geográficos pueden clasificarse en dos, (i) Según la escala de trabajo o (ii) según el propósito para el que ha sido creado a) general o topográfico y b) particular o temático.

Según la Escala de Trabajo:

a. Mapas de pequeñas escalas:

Son aquellos que representan amplias zonas de la superficie terrestre, por lo que es de suma importancia tener en cuenta la esfericidad de la tierra. Por ejemplo, se puede tomar un mapamundi al tratar de observar con determinación un punto en específico la información que podremos obtener será muy limitada. Este tipo de mapa solo detalla información general por lo que es mucho más recomendable utilizar mapas de tipo gran escala para detallar la información que se precisa.

b. Mapas de gran escala:

Estos a diferencia de los primeros representan zonas pequeñas de tierra, por lo tanto, no toman en consideración la totalidad de la esfericidad de la tierra. Si se precisa obtener información detallada, este tipo de mapa son los ideales.

Según el propósito para el que han sido creados:

a. General o topográfico

Este tipo de mapas suelen ser mucho más detallados que los dos anteriores, ya que, su propósito general es la de representar gráficamente los principales elementos que conforman la superficie terrestre, dentro de esos elementos podemos encontrar, vías de comunicación, hidrografía, relieve, entre otros.

31

CONCEPTOS BÁSICOS

b. Mapas temáticos

Aquellos mapas de tipos temáticos o de propósito como también suelen llamarse, tienen como propósito localizar características específicas o particulares. Estas características particulares pueden ser de tipos, naturales, sociales, históricas, económicas e incluso políticas y hasta climáticas.

Definición e importancia

de los mapas de recursos

En esta sección detallaremos la importancia que posee el uso de los mapas de recursos comunitarios como una herramienta valiosa para valorar e identificar las potencialidades y las limitaciones de aquellos recursos que se encuentran presentes en nuestro territorio, una vez evaluada la importancia podremos planificar el uso de todos aquellos recursos y seremos capaz de sacarle el máximo provecho.

A la hora de hablar sobre mapa de recursos y mapa comunitario suele darse una confusión existente entre ambos términos. Bien, siempre es necesario para ello recurrir hasta el significado de cada palabra para poder formarnos una mejor idea de lo que significa.

¿Qué es un mapa comunitario?

Un mapa comunitario, es la representación gráfica y convencional de una parte de un territorio en específico. En este sentido, un mapa comunitario vendría siendo la representación que una comunidad tiene en un territorio.

¿Qué es un mapa de recursos?

Un mapa de recursos de una comunidad es la identificación mediante una metodología específica, llamado mapa, tabla de identificación, lista de recursos entre otras maneras similares de reconocimiento de todos aquellos recursos valiosos que posee una comunidad en específica. Estos recursos mejoran a la vez la calidad de vida de las personas en la comunidad.

31

CONCEPTOS BÁSICOS

3 Mapeo de recursos

Como lo describimos anteriormente, los mapas de recurso nos permiten obtener información respecto a la fortaleza y recursos existentes y disponibles en nuestra comunidad.

Los mapas de recursos, más allá de identificar las potencialidades con las que cuenta la comunidad, también busca todos aquellos recursos que mejoren a la vez la calidad de vida de las personas en la comunidad.

Los mapas de recursos incluyen:

- Todas aquellas capacidades y habilidades con las que cuentan las personas miembros de la comunidad.
- Las estructuras físicas o lugares, como, por ejemplo, el parque, un aula de la escuela que no se utilice en ciertas horas, hospitales, parques, campos de futbol, bibliotecas, entre otros.

- Un negocio que aporta a la economía local.
- Asociaciones de la comunidad: los llamados barrios organizados, asociación de maestros, de padres de familias de personas agricultoras y productoras.
- Organizaciones locales y públicas, fuerza pública, por ejemplo, y así mismo organizaciones sin ánimos de lucro.

¿Por qué utilizar los mapas de recursos?

Un mapa de recursos nos ayuda a obtener una lectura mucho más específica de la comunidad actual, de sus fortalezas, recursos, y debilidades y como a través de estos factores podemos ayudar a organizar y a coordinar los recursos que servirán para apoyar a la proyección y el desarrollo de la comunidad.

1 Actividad al aire libre



Identificación de medios y recursos comunitarios. ¿En que somos buenos? ¿Cuáles son algunos talentos que podemos explotar?

Primer paso: ¿por qué identificar los medios y recursos de la comunidad?

Identifique en grupos los activos que posee cada persona y así mismo identifique los de la institución educativa: creación de una lista de activos a pequeña escala.

Segundo paso: identificar las necesidades en grupo y contrastarlas con los recursos que poseen, incluida la institución y como pueden solucionar las necesidades.

32

CONCEPTOS BÁSICOS

Habilidad: Pensamiento Sistémico

Habilidad para ver el todo y las partes, así como las conexiones entre estas que permiten la construcción de sentido de acuerdo al contexto

a. Mapas comunitarios:

Así los mapas comunitarios tienen su objetivo de:

- a.1 Evaluar el estado de los recursos (existencia de abundancia o escases) y realizar un inventario de recursos.

Caso de estudio N° 1

Supongamos que en una comunidad se realiza un mapeo sobre la identificación de recursos naturales, (pozos, ríos, lagos, lagunas, quebradas, fuentes) de esa identificación se determinó que solamente se podrían construir un pozo para cada 4 familias (Díaz, Mora, Aguilar, Gamboa), no obstante, se dieron cuenta que en verano las fuentes de esos mismos pozos se debilitaban hasta quedar casi inhabilitados para su consumo. En este sentido, la municipalidad de la comunidad junto con la institución encargada del sistema de saneamiento y agua potable pudieron reflexionar para la realización de un nuevo sistema de recursos hídricos a partir de la identificación de recursos ya existentes en vez de pensar en la posibilidad de construir nuevos pozos para cada familia.

En este ejemplo podemos observar que, primero se evalúa todos aquello recursos específicos que posee la comunidad para un fin específico, en este caso las fuentes, ríos, lagos y demás, para la construcción de pozos.



32

CONCEPTOS BÁSICOS

Por otro lado, identificado esos recursos se toma en cuenta la posibilidad de utilizar o agotar otros recursos. Para este caso no fue necesario recurrir a otros ya que con los existentes se evaluó la posibilidad de realizar acciones alternativas y satisfacer la necesidad de la comunidad en cuanto a la sequía de los pozos.

a.2 Evaluar la utilización de los recursos.

Caso de estudio N° 2

Supongamos que en su comunidad no existe ningún salón que brinde el servicio de corte de cabello ya sea para hombres o mujeres, por lo tanto, la población tiene que desplazarse hasta la comunidad más cercana para poder acceder este servicio, no obstante, el lugar siempre se encuentra muy lleno por lo que las personas tienen que esperar mucho tiempo. A partir de la experiencia de muchas familias incluida la suya, que ha tenido que trasladarse hasta la comunidad vecina, se ha iniciado a reflexionar sobre la posibilidad de abrir una peluquería en su comunidad que brinde servicio tanto para hombres como para mujeres con más de cinco peluqueros para que las personas no tengan que esperar por mucho tiempo como suele pasar en la comunidad vecina.

a.3 Revelar un conflicto o necesidad latente en la comunidad.

La elaboración de un mapa de recurso en la comunidad no solamente permite revelar los conflictos existentes en cuanto a la mala gestión de los recursos o por el contrario a desaprovechamiento de los recursos en un punto determinado.

32

CONCEPTOS BÁSICOS

Caso de estudio N° 1

Imaginemos que en límite del patio de su vecino y el suyo ha crecido un frondoso árbol de aguacate y como es de costumbre en cada temporada este árbol se cunde de este preciado fruto, no obstante, existe una frecuente disputa ya que la mayoría de los aguacates terminan en el patio de su vecino. Su vecino presume que tiene el derecho de quedarse con todos los aguacates incluido los de su patio ya que piensa que el árbol está más al lado de su territorio, pero usted piensa exactamente lo mismo, el árbol está más en su territorio y por lo tanto todos los aguacates deberían de ser tuyos no de su vecino..

Pensemos un momento, ¿usted qué haría?

En un principio, es importante identificar que, desde el momento cuando ambos piensan que poseen el derecho absoluto de un bien por encima del otro vecino, se está incurriendo en un conflicto que necesita ser solucionado.

1 **Dinámica en clases**



Reflexione con su equipo de trabajo y genere una potencial solución, comparten con todos su idea y permita recibir comentarios sobre ésta.

32

CONCEPTOS BÁSICOS

a.4 Planificar la gestión de los recursos.

En mucho de los casos la planificación de la gestión de recursos a través de la elaboración un mapa, pone en evidencia la subutilización ya sea de los recursos naturales o de los espacios físicos que posee la comunidad y que por lo tanto deben ser evaluados otras formas alternativas.

Caso de estudio N° 1

Imaginemos que usted está liderando un proyecto social, que tiene como objetivo reforestar una zona determinada de su comunidad ya que hay mucha posibilidad de que las distintas especies de animales y plantas estén en peligro de extinción.

Analice este caso:

A partir de esa situación que se ha identificado como prioritaria por la extinción de la flora y la fauna se ha llegado a la consideración de lograr un uso más eficiente de los recursos que se poseen para reforestar esa área.

a.5 Identificar el estado de los recursos.

Por un momento pensemos que a la par de su patio existe una importante fuente de agua que para su conocimiento y el de su grupo de vecinos podría ser utilizada para abastecer a su comunidad ante la problemática de la sequía. Pero unos empresarios piensan comprar el lote para empezar a construir sobre la fuente una fábrica de químicos que utilizaría ese recurso y a la vez lo contaminaría.

La información de su grupo de vecinos al igual que la que usted maneja, puede ser un importante punto de reflexión colectiva para prevenir que eso suceda y que la fuente que abastecerá al resto de la comunidad quede deshabilitada.

Ante esto, se puede iniciar a generar conciencia sobre acciones similares que puede tomar en cuenta ya sea la municipalidad a través de la organización individual o colectiva de la comunidad para evitar que se den acciones que ponga en riesgo a la comunidad misma.

b. ¿Quiénes pueden realizar un mapeo de la comunidad?

Imaginemos: llega a su comunidad a una persona que jamás había estado anteriormente allí o usted va un lugar desconocido por primera vez.

32

CONCEPTOS BÁSICOS

¿Crees que esa persona sería capaz de describir la comunidad a tal punto como lo haría usted con su lugar en el que habita? o ¿Sería usted capaz de realizar la descripción de los puntos cardinales, puntos verdes, lista de recursos naturales de los recursos que posee la comunidad que visita?

Dinámica en clases

**¿Puedes realizar un mapeo
en forma de descripción de
mi casa de habitación?**



En parejas, estudiante "A" y estudiante "B". En una hoja por separados tratarán de escribir en no más de cuatro líneas, la descripción de sus respectivas casas.

Una vez terminada la descripción, el estudiante "B", describirá en otra hoja la casa de su compañero "A", y el estudiante "A", realizará lo mismo con el compañero "B". Aquí se supone que ninguno de ambos compañeros conoce con detalle la casa del otro compañero.

Una vez terminado este segundo paso, el compañero "A", leerá en voz alta como se imaginó que es la casa de su compañero, una vez terminado su turno el compañero "B" compartirá como en realidad es su casa. Y así de la misma manera, el compañero B, leerá en voz alta como se imagina que es la casa del compañero A, y al finalizar el compañero A leerá desde el primer escrito como es su casa.

Por lo tanto; El mapeo de la comunidad se realiza a través de los habitantes de la misma comunidad. Este punto es de suma importancia para comprender que solo los mismos miembros tienen un buen conocimiento sobre el territorio y por ende de los recursos, las limitaciones, las potencialidades y los límites de la misma comunidad.

Es importante que, en la elaboración del mapa de la comunidad, participen los habitantes de diferentes sectores de la comunidad, hombres, mujeres, adultos mayores, niños y jóvenes. Si se logra incluir la diversidad de visiones de todos los sectores se tendrá un mapa mucho más completo en cuanto a los límites y recursos existentes en el territorio.

33

RECONOCIMIENTO DE POTENCIALES BENEFICIARIOS

Habilidad: Aprender a aprender

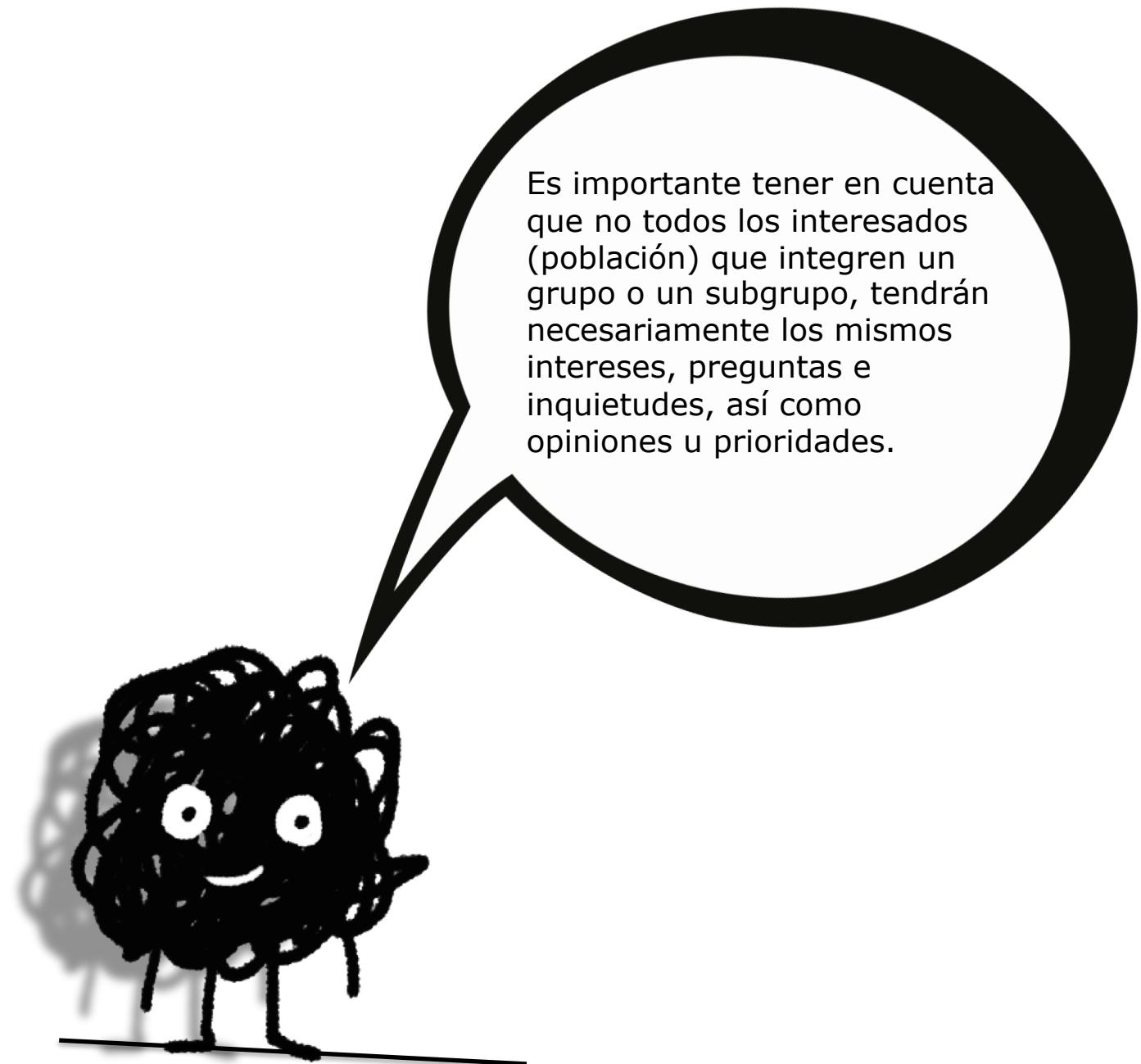
Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje.

1 Introducción

El primer paso del proceso para establecer los beneficiarios de la comunidad mediante un proyecto es justamente determinar quiénes son aquellos actores que se ven beneficiados directa o indirectamente y a qué grupos o subgrupo de la sociedad pertenecen.

Como segundo paso, es importante un estudio de esos actores en forma de un análisis mucho más profundo sobre las necesidades y e intereses de los grupos, es decir la manera en cómo se verán afectados y en qué medida, además, no hay que olvidar que los actores/población en un espacio como la comunidad son los principales en generar influencia positiva en forma de apoyo en los diferentes proyectos /emprendimientos que se podrían generar.

Las respuestas a estas preguntas constituyen, por lo tanto, una base a partir de la cual se puede iniciar con la elaboración de la estrategia de nuestro proyecto.



Es importante tener en cuenta que no todos los interesados (población) que integren un grupo o un subgrupo, tendrán necesariamente los mismos intereses, preguntas e inquietudes, así como opiniones u prioridades.

33

RECONOCIMIENTO DE POTENCIALES BENEFICIARIOS

2 Beneficiados a la hora de identificar las diversas necesidades y recursos de la localidad

1.1 Identificar a la población afectada directa e indirectamente en nuestro proyecto

A la hora de optar por la identificación de la población beneficiada, es conveniente un método sistémico, comenzando por: delimitar el lugar geográfico en donde se encuentren los beneficiados: en este caso, las personas constituyen el objetivo de este primer análisis y es importante no alejarse de este objetivo, no obstante, es importante incluir, además, si el proyecto se encuentra cerca o alejado de facilidades de conexión como, carreteras, rutas de transportes o zonas donde hay mucha demanda de la población. Este primer punto sirve para enmarcar la que es llamado como

"Zona de influencia de un proyecto / emprendimiento".

Mediante este primer recurso, se comenzará a tener una idea clara de quienes se verán beneficiados de una forma mucho más directa, más si el proyecto que se pondrá en marcha posee características sociales o económicas o sociales, con mucha más razón este tipo de análisis debe empezar a contemplar las zonas de impacto, y a partir de ello, comenzar a establecer una orden de prioridades para comenzar a establecer consultas a la población aledaña al proyecto.

Paso I: identificación de la población beneficiada mediante la zona de impacto de mi emprendimiento.

- Mapa esquemático de las principales necesidades que posee la población en una zona en específica.

- Principales impactos que tendrá mis proyectos en una zona en específica; sociales, económicos, ambientales, culturales, tecnológicos, entre otros.
- Identificar las zonas generales de impacto de mi proyecto, (ejemplo, en el parque, cerca del parque, al lado de la escuela, en la principal vía de comunicación de mi comunidad, etc.).
- Una vez realizado el paso uno y dos, se dispondrá a dar soluciones a las necesidades y problemáticas de la sociedad, a través de la zona de impacto.

2. Proceder a establecer estrategias y prioridades

Imaginemos que en su comunidad habitan 50 mil personas y que usted necesita consultar el sabor de helado que más les gusta, supongamos que para ellos habitan tanto mujeres, como hombre, adultas y adultos mayores, niñas y niños.

33

RECONOCIMIENTO DE POTENCIALES BENEFICIARIOS

Si usted emperezará a consultar a cada una de las personas, eso le tomaría muchísimo tiempo y tendría al final de su labor más de 50 mil opiniones diversas ivaya que si sería una montaña de información! Por lo que no es práctico y suele ser muy innecesario interactuar con todos los grupos de interesados de la población con la misma intensidad.

Por lo que:

- Es necesario establecer el orden de prioridad de la población: ello dependiendo de quienes sean y que necesidades o intereses poseen.
- Ese orden de prioridades de la población puede determinar la forma más adecuada de proceder a la hora de recabar la información.

Existen una serie de pasos para establecer el orden de prioridades que pueden ser útiles en el desarrollo de mi emprendimiento, por ejemplo:

- ¿Quiénes se verán afectados positivamente por mi proyecto, social, económico, ambiental o cultural?
- ¿Quiénes son el grupo de personas más beneficiados en mi proyecto y cuales iniciativas son importantes para empezar a desarrollar relaciones con ellos?
- ¿Cuáles son los diferentes intereses y necesidades de la población que se verá dentro de la zona de impacto de mi proyecto?
- ¿Quiénes apoyan o se oponen a mi emprendimiento?
- ¿Qué grupos de personas ayudarían ayudar a mejorar el diseño de mi emprendimiento?
- A partir de esto, se realiza una elaboración de hojas de datos socioeconómicos básicos centrando la atención sobre los grupos beneficiados.



Tarea



Agregue esta información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

Aunque esta estrategia es utilizada también en grandes proyectos, nunca debemos de subestimar la importancia que plantea aplicarla en nuestro proyecto en etapas iniciales, pues resulta útil a la hora de compilar datos socioeconómicos sobre un punto de la población en común.

Recopilar este tipo de información socioeconómica por adelantado puede ayudar a garantizarnos actividades futuras con la población de nuestro interés y a la vez, pueden ayudarnos a reafirmar nuestra idea al estar trabajando con la población que más necesita ya sea de nuestro servicio o producto que ofreceremos.

33

RECONOCIMIENTO DE POTENCIALES BENEFICIARIOS

También existen algunos factores para la descripción de la población a través de las dimensiones culturales y socioeconómicas para nuestro emprendimiento, entre ellos:

- El total de la población en un lugar específico, este rubro puede ser un aproximado a la realidad de la cantidad de personas que habitan la comunidad o un punto en específico
- Características demográficas de la población específica
- Situación de los hombres, mujeres, adultos mayores, y jóvenes, con respecto a los medios de vida económicos, si trabajan o no, salario aproximados, trabajadores temporales, migratorios
- Nivel de alfabetización
- Valores y capacidades de percepción cultural
- Conciencia ambiental

3 **Momento adecuado para la utilización del mapeo como identificador de necesidades y recursos en la comunidad**

Pensemos por un momento: se quiere conectar entre sí a un grupo de artesanos, mediante actividades (ferias) que ayuden a posicionar los productos de su localidad a nivel nacional e internacional.

Entonces el mapeo de recursos, en este caso: las habilidades que poseen los artesanos, fue propicio para darlos a conocer ante un grupo de potenciales clientes y cumplió con uno de sus objetivos, el de identificar las potencialidades con las que cuentan estas personas, es decir el recurso del talento a la hora de moldear distintas obras de arte con arcilla.

Por esa razón, el mapeo de recursos es más eficaz cuando se realiza pensando en un determinado fin que beneficia no solamente a una persona, sino también a un sector de

la población en específica e inclusive a la población en general.

- Cuando se desea comenzar un proyecto nuevo en la comunidad y se necesita información acerca de los recursos que se encuentran disponibles. Por ejemplo, si usted está interesado en un proyecto de carácter social, y comienza a identificar la cantidad de jóvenes que abandonaron la secundaria antes de haberla terminado, así como aquellos programas que se encuentran vigente y que propician apoyo a los estudiantes para retomar los estudios.
- En un principio, esto último le será útil para conocer lo que hay disponible, por ejemplo, si lo que hay está disponible y es suficiente, por nombrar algún ejemplo, cantidad de pupitres, iluminación dentro de las instalaciones de la escuela, horarios durante la noche para aquellos jóvenes que trabajan, entre otras cosas que podrían contemplarse.

33

RECONOCIMIENTO DE POTENCIALES BENEFICIARIOS

- Cuando se encuentra tomando decisiones acerca de un emprendimiento: como se había sugerido anteriormente, un mapeo de recursos ayuda a identificar los recursos que posee la comunidad, pero también, ayuda a reconocer todas aquellas preocupaciones o limitaciones con las que cuenta un lugar en específico.

Cuando se encuentra tomando decisiones acerca de un emprendimiento, el mapeo de recursos puede ayudarle a encontrar una mejor ruta de acción e incluso determinar nuevas direcciones para su proyecto. Esto en sí, le ayudará a visualizar que recursos necesita usted incluir o pueda que no sean necesarios en el desarrollo de su idea.

Por ejemplo, imaginemos un programa ambiental sobre recolección de desechos sólidos en el parque de nuestra comunidad. Nuestro mapeo de recursos puede revelar que en el parque no necesi-

tamos de muchas personas para recolectar los desechos ya que al haber cestos de basuras las personas no tienen a tirar a basura al piso, sino al contrario son capaces de hasta separarla, en este sentido, el mapeo determina que precisamos de muchas personas que ayuden a recolectar desechos sólidos a la orilla del río, ya que este sitio es que el permanece mucho más contaminado por la mala gestión de los desechos.

- Cuando se requiere movilizar y empoderar a la comunidad a través de distintos canales: si en el mapeo de recursos involucra a toda la comunidad (o una cierta parte de ella tal y como lo vimos al inicio de esta lección) además de darse cuenta sobre las necesidades y mejoras dentro del territorio, también pude utilizarse como una herramienta de organización de la población. Por ejemplo, supongamos que se elabora un mapa de recursos y se determina que dentro de la comunidad no existe ninguna panadería y unificando los costos a los que se puede incurrir, se determina que el pan saldría hasta más barato que ir hasta la otra comunidad, eso puede movilizar a que un grupo de personas (puede ser una familia), pongan al servicio de la comunidad una panadería para el aprovechamiento de todos los vecinos.

Cuando se requiere movilizar y empoderar a la comunidad a través de distintos canales: si en el mapeo de recursos involucra a toda la comunidad (o una cierta parte de ella tal y como lo vimos al inicio de esta lección) además de darse cuenta sobre las necesidades y mejoras dentro del territorio, también pude utilizarse como una herramienta de organización de la población. Por ejemplo, supongamos que se elabora un mapa de recursos y se determina que dentro de la comunidad no existe ninguna panadería y unificando los costos a los que se puede incurrir, se determina que el pan saldría hasta más barato que ir hasta la otra comunidad, eso puede movilizar a que un grupo de personas (puede ser una familia), pongan al servicio de la comunidad una panadería para el aprovechamiento de todos.

33

RECONOCIMIENTO DE POTENCIALES BENEFICIARIOS

4 Identificación de los recursos comunitarios para la optimización y potencialización de su uso

Un recurso o un bien de la comunidad está toda aquella cosa que puede ser utilizada para el mejoramiento de la calidad de vida de las personas. No obstante, para encontrar cuales son los recursos existentes dentro de nuestra comunidad es importante seguir los siguientes pasos:

3.1 Planificación para la elaboración de un mapa de recursos

Realizar una planificación para la elaboración de un mapa de recursos, es más fácil de los que piensa.

- Definir los límites de la comunidad.
- Identificar e involucrar socios o miembros activos.
- Determinar una lista de cuales recursos va a incluir.

- Elaborar de una lista de los recursos que poseen los grupos de su interés.

- calle.

- Organizar los grupos en un mapa.

Definir los límites de la comunidad.

En muchos de los casos se utilizan los mapas políticos/geográficos que conocemos para definir los límites de un lugar en específico, no obstante, en muchas de nuestras comunidades los límites están determinados por aspectos naturales como por ejemplo un río, un árbol, un lago, e inclusive, aspectos artificiales como una carretera o una calle.

Por lo que es necesario, si no conoce los límites específicos de su comunidad pueda consultarlos con los miembros de su localidad (vecinos) e inclusive con miembros de su familia.

Identificar e involucrar socios o miembros activos.

Es importante que pueda encontrar a un grupo de personas que compartan inquietudes, necesidades e intereses. Esto es sumamente importante porque si involucra a personas claves dentro de su proyecto podrá tener razones que justifique el desarrollo de este. En su plan de recursos, involucre e incluya a suficientes personas (puede hacer una lista con la cantidad de personas) que crea que necesitan verse beneficiados por su proyecto.

Determinar una lista de cuales recursos va a incluir.

Este es quizás, uno de los puntos más importantes dentro de esta lección sobre la identificación de recursos. Cuando se trata de identificar los recursos con los que cuenta la comunidad uno de los que más suele caracterizar las personas

33

RECONOCIMIENTO DE POTENCIALES BENEFICIARIOS

es el que incluye el componente económico, es decir el dinero. No obstante, existen muchos recursos más que suelen pasarse desapercibidos que son de mucha importancia, por ejemplo; el talento humano, como el conocimiento y las habilidades y contactos que pueden poseer las personas que al mismo tiempo sea de mucho aprovechamiento. Espacios físicos, entre otros.

Elaboración de una lista de los recursos que poseen los grupos de su interés.

Para avanzar con el mapeo de recursos en su comunidad puede realizar un inventario con los grupos que conoce como: asociaciones, organizaciones, instituciones.

- Aquí, puede empezar con organizaciones o personas que usted conozca y que pueden ayudarle ya sea directamente (involucrándose en el desarrollo de su idea) o indirectamente

(bridándole por ejemplo el contacto de una persona que pueda ayudarle o información).

- Así mismo puede buscar información sobre los grupos de su interés a través de: (i) Directorios locales, (ii) páginas amarillas (iii) periódicos locales, (iv) amistades o vecino (v) municipalidad.

Elaboración de una lista de recursos individuales.

Esta suele ser otra técnica para recopilar la información que requiera de las personas que necesita. Hay que tener cuidado debido a que existen más personas que grupos, y no querrá tener una gran cantidad de información que luego no pueda gestionar.

- Para realizarlo solamente concéntrese en un grupo mucho más pequeño y muy diverso de diferentes personas de la comunidad.

- Identifique los grupos de interés de los que quiera extraer la información.
- Determine los recursos que quiera identificar, económicos, físicos, habilidades



Tarea



identificación de los recursos comunitarios para la optimización y potencialización de su uso.

34

CASOS DE ESTUDIO PARA EL MAPEO DE RECURSOS

Habilidad: Aprender a aprender

Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje

1 Introducción

Introducción: los Recursos en la Comunidad a través de un mapeo intensivo, más allá del descubrimiento de datos, es un proceso en el que se determinan las potencialidades ocultas que posee la comunidad, en el que se revelan el tejido de relaciones y apoyo, así como el crecimiento que un territorio en específico puede experimentar si se gestionaran en beneficios de la misma población.

Caso de estudio N° 1

El turismo en la actualidad es una de las mayores actividades que genera ingresos en Costa Rica, y propicia activamente la generación de empleo en muchos de los sectores que son demandados por el sector nacional pero principalmente internacional.

Supongamos que su comunidad por su localización geográfica privilegiada cuenta con muchos atractivos turístico, y que hasta la fecha no han sido explotadas por ninguna cadena hotelera, ni por ningún vecino de la misma zona. A usted, al igual que a sus cuatro amigos más se les ha ocurrido explotar la zona turística desarrollando hoteles, así mismo implementando deportes para poder aprovechar algunas zonas que se prestan para este tipo de actividad.

Contemple:

- Sus amigos y usted poseen solamente el diez por ciento de lo que podría costar implementar toda la idea de hoteles y la creación de actividades deportivas.
- El proyecto se quiere llevar acabo en un momento en donde la comunidad pasa por un problema de desempleo.
- Se cuenta con mucho talento en personas que no tienen trabajo y quieren ayudar a que la comunidad mejore.*

* Ver al final de la lección Mapeos de recursos para la implementación de mi proyecto.

34

CASOS DE ESTUDIO PARA EL MAPEO DE RECURSOS

Caso de estudio N° 2

Trazando la necesidad de la comunidad a través de la identificación de un caso en concreto. Utilizar los conceptos aprendidos en la lección anterior y aplicarlo en un caso de estudio en concreto.

Dinámica en clases



Compartir la información obtenida en un principio por cada grupo.



Tarea



Agregue la siguiente información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

**MAPEO DE RECURSOS PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE MI PROYECTO**

**Beneficiados a la hora de identificar
las diversas necesidades y recursos en
la localidad**

**Elaboración hoja de
datos socioeconómicos**

*Describa lo mas
detallado posible los
aspectos sociales en la
comunidad, i) cantidad
de personas ii) zonas
donde necesitan ser
atendidas, iii) cantidad
de hombre, mujeres,
etc.*

**Proceder a establecer
estrategias y prioridades**

*Planteese cuanles son
las estrategias que
puede realizar ahora
mismo y aquellas que
pueden esperar para
solucionar ya sea un
problema o un
aneccesidad.*

**Población directa o
indirectamente afectada**

*Defina muy bien la
población que se va a
ver beneficiada ya sea
por un proyecto en la
comunidad, o ya sea un
producto o servicio.
Preste atención, si son
mujeres, hombres,
niños, edades, zonas.
Etc.*

**Momento adecuado para la utilización del
mapeo como identificador de necesidades
y recursos en la comunidad**

**Beneficiados a la hora de identificar las
diversas necesidades y recursos en la
localidad**

35

PRINCIPIOS BÁSICOS DE NECESIDADES EN LA COMUNIDAD

1 Introducción

Para la identificación de los beneficiarios directos es importante tener en cuenta la delimitación directa del lugar en el que quiere conocer justamente esa población. Y luego también, es importante conocer cuales son los principales recursos. Una vez haya identificado esos elementos (como ya lo hemos hecho en sesiones anteriores procederemos meramente a identificar aquellos beneficiarios.

Habilidad: Aprender a aprender

Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje.

2 Clasificación de la población directa

Para realizar la clasificación procederemos a realizar un esquema en donde podamos identificar que recurso de la comunidad se asocia a una población en específico:

Como ejemplo, supongamos que usted ha identificado un río cerca en una comunidad que no tiene agua, si se lleva tuberías hasta la comunidad este beneficiaría a más 150 familias.

Esas 150 familias son las que se verán beneficiadas al final con el recurso, por lo tanto, el objetivo de la clasificación de la población reside en identificar de forma muy definida la población que se beneficiaría ya sea con un proyecto en su comunidad, con un producto o servicio que se ponga a disposición.



Tarea



Realice en esquema donde pone en práctica lo visto en esta sección.

36

PROYECTO – ELABORACIÓN DE MAPA ESCENCIAL EN UNA COMUNIDAD

1 Introducción

A la hora de desarrollar un proyecto en la comunidad siempre es importante tener un conocimiento, al menos básico de todo lo que existe en la localidad (en este caso la comunidad donde deseamos desarrollar nuestro proyecto), en la identificación de la comunidad se puede incluir elementos tipo:

- Ambienteles (rios, cerros, lagunas, lagos)
- Culturales (Casa de cultura, museo)
- Infraestructura (Puentes, carreteras, casas, edificios, antenas)
- economicos (pulperias, empresas, supermercados)

Estos y otros elementos que se considere son determinantes ya que puede ayudar a que la persona que esta desarrollando en proyecto, más

Habilidad: Creatividad e innovación

Habilidad para generar ideas originales que tengan valor en la actualidad, interpretar de distintas formas las situaciones y visualizar una variedad de respuestas ante un problema o circunstancia.

allá de conocer el territorio también sea capaz de conocer las implicaciones de cada elemento y su importancia en su comunidad.

2 Elaboración “mapa de las características estratégicas de la comunidad

A continuación, los estudiantes realizaran a traves de grupos colaborativos, un mapa de la comunidad en donde se expongan los siguientes elementos:

- Calles
- Escuelas
- Iglesias
- Pulperías
- Parques
- Otros puntos de importancia

Dinámica en clases



Los grupos colaborativos deberán contestar las siguientes preguntas:

- (i) ¿Por qué eligieron cada uno de los elementos en el mapa?
- (ii) ¿Cuál es la importancia de ese elemento en la comunidad?
- (iii) ¿De qué forma los elementos benefician o perjudican al grupo colaborativo? Ahora, comente los hallazgos existentes.

36

PROYECTO – ELABORACIÓN DE UN MAPA ESENCIAL EN LA COMUNIDAD

Dinámica en clases



Describa su comunidad a través de sus cuatro niveles

Descripción de nuestra comunidad

1. Detalle cuáles son los tipos de información que mejor describen a la comunidad:

- a. Información demográfica
- b. Información geográfica
- c. Información histórica
- d. Líderes claves dentro de la comunidad
- f. Medios de comunicación y transporte

2. Describa las fuentes por las cuales se informa la comunidad:

- a. Televisión
- b. Radio
- c. Periódico
- d. Internet
- e. Biblioteca

3. Describa la calidad de la información que llega a su comunidad?

- c. Actual
- d. Atrasadaz
- e. Positiva
- f. Negativa

4. Describa que tipo de problemas dentro de la comunidad conoce:

- a. Económicos
- b. Sociales
- c. Ambientales
- d. Culturales
- e. Tecnológicos

36

PROYECTO – ELABORACIÓN DE UN MAPA ESENCIAL EN LA COMUNIDAD

Descripción de las situaciones cotidianas que suelen suceder a la población en general:

1. ¿Analice que es lo que con urgencia necesita ser solucionado en su comunidad? Las situaciones que más urgen ser solucionadas están asociadas a situaciones muy cotidianas de la vida diaria, como:

- a. Educación
- b. Salud
- c. Economía
- d. Seguridad
- e. Vivienda

Describa el nivel de relevancia de esos aspectos cotidianos para la comunidad

- a. Muy relevantes
- b. Relevantes
- c. Poco relevante
- d. Nada relevantes

Describa de acuerdo con los factores identificados anteriormente, la prioridad de los asuntos ocurridos:

- ¿Los problemas o necesidades existentes han generado, continúan generando y posiblemente generarán cambios muy perceptibles en la comunidad?.

- Frecuencia en la que ocurre (n) el problema; i) Siempre, ii) casi siempre, iii) nunca.
- ¿Número aproximado de personas que se ven afectados por esta necesidad o problema y necesitan una solución?
- ¿Cuál es el mayor problema más grande de la comunidad?



36

PROYECTO – ELABORACIÓN DE UN MAPA ESENCIAL EN LA COMUNIDAD

- Posibilidad de abordar/solucionar el problema o necesidad
- Posible impacto/consecuencia de la abordarlo.

Una vez identificado todos los elementos anteriores podrá identificar los asuntos prioritarios y podrá buscar soluciones para ser abordadas a través de su idea de emprendimiento.

Dinámica en clases



Exposición corta sobre los resultados obtenidos de esta primera sección introductoria.

2 Aspectos básicos de la descripción de la comunidad

Todo lo que usted realiza en el día a día en su entorno requiere un grado de familiaridad con comunidad que lo rodea, por ejemplo, en la mañana cuando va de camino a la escuela es muy probable que se encuentre a alguien que conoce, (además de sus compañeros y maestros) es decir, un amigo, un vecino, además puede ser muy probable que al reconocerlo inclusive lo haya saludado.

Así mismo, podríamos decir en un evento que reúne a todas las personas de la comunidad en la que habita es muy probable que reconozca un número importante de los asistentes ya sea porque son amigos, familiares o inclusive vecinos. De la misma manera, en nuestra comunidad siempre existe (por lo general un adulto mayor) una persona que todos conoces y hemos escuchado su historia. ¡Eso mismo significa que hemos adquirido inconscientemente un grado de familiaridad no solamente en el

contexto geográfico sino también social con respecto a nuestra comunidad! Por lo tanto, una buena redacción detallada de nuestra comunidad es una buena manera de obtener una visión comprensiva del presente y del tipo de potencial que existe para realizar cambios sustanciales en la comunidad.

¿Qué es una comunidad y quienes la constituyen?

Comunidad” hacía referencia únicamente a un grupo de personas en un lugar geográfico determinado. No obstante, actualmente podemos hablar de “Comunidades Virtuales” sumamente conectadas por el internet por ejemplo. La necesidad de conectarnos a larga distancia ahora es más sencillo y no sólo eso sino también construir comunidad con personas de diferentes lugares del mundo.

36

PROYECTO – ELABORACIÓN DE UN MAPA ESENCIAL EN LA COMUNIDAD

Dentro de su comunidad como la conoce, pueden existir otras comunidades que quizás usted no sabía que eran catalogadas como tal:

Comunidad empresarial

Comunidad de agricultores

Comunidad de internautas

Comunidad médica

Comunidad de maestros

Comunidad de personas 3er edad

Por lo tanto, se podría afirmar que el término de comunidad no está dado necesariamente por la determinación geográfica, sino como lo hemos identificado existen muchas comunidades dentro de otra por el hecho de compartir características similares.

3 Principios para aprender sobre las situaciones socioeconómicas de una comunidad

¿Qué es un estudio socioeconómico?

Un estudio socioeconómico sobre una comunidad consiste en la recolección, procesamiento, análisis e interpretación de la información socioeconómica y cultural de la total o parte de una población en específica

Instrumento de identificación: etapas del estudio socioeconómico y cultura

El estudio socioeconómico y cultural se realizará en tres etapas.

- Primera etapa: definición de las variables y elaboración de ficha socioeconómica.
- Segunda etapa: aplicación de la ficha socioeconómica
- Tercera etapa: elaboración del informe de estudio. *



Ver al final de la lección Pirámide de Necesidades

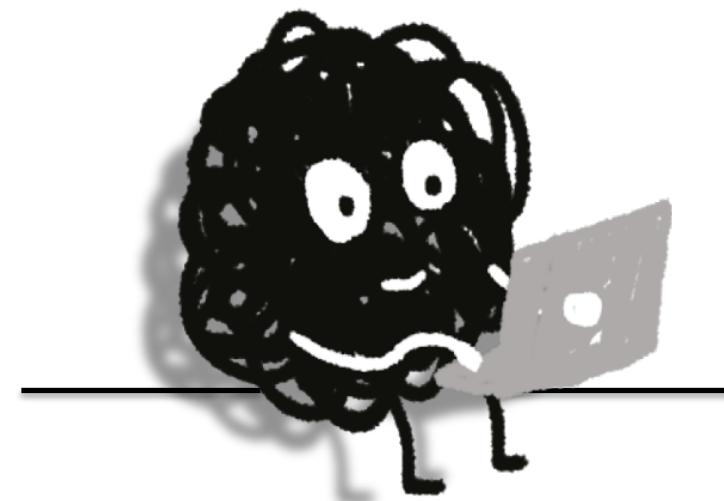
36

PROYECTO – ELABORACIÓN DE UN MAPA ESENCIAL EN LA COMUNIDAD

4 Pasos para descubrir una comunidad

Para describir una comunidad, existen algunos principios básicos que son importante recordar. Estos principios demuestran utilidad si se decide tomar en cuenta una descripción detallada sobre un problema en general o necesidad que posee la comunidad.

Es muy importante escuchar lo que las personas tienen que decir. Lleve un registro de lo que le parece relevante en el análisis socioeconómico.



36

PROYECTO – ELABORACIÓN DE UN MAPA ESENCIAL EN LA COMUNIDAD



Dinámica en clases

Complete la información solicitada en el siguiente recuadro.



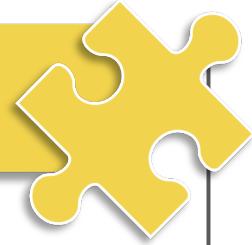
Tarea



Realice en esquema donde pone en práctica lo visto en esta sección.

Principios básicos sobre necesidades y problemas potenciales de la comunidad

Sencillez	Empiece por problemas y necesidades que sean temas sencillos de comprender para usted. Ejemplo: la contaminación
Accesibilidad	En algunos entornos es más difícil obtener la información. Ejemplo las instituciones privadas.
Permisos	Inicie con situaciones o casos en donde no deba pedir permiso para acceder a la información que necesita...pero sabemos que en algún momento lo va hacer y es necesario para escalar.
Actividades frecuentes	Describa los lugares donde la actividad que le interesa conocer ocurra con frecuencia, ejemplo el parque



I FASE:
Definición de las variables y elaboración de la ficha socioeconómica

- 1- Revisión de fuentes bibliográficas.
- 2- Observación de las características y condiciones de la población.

II FASE:
Aplicación de la ficha socioeconómica

- 1- ¿Qué es lo que desea conocer de la población?
- 2 - Si se requiere realizar entrevistas o visitas a lugares específicos para conocer a la población.

III FASE:
Elaboración del informe de estudio

- 1- Generación de un listado de las características más importante de la población según su estudio.

37

PROCESO CREATIVO PARA LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Habilidad: Creatividad e innovación

Habilidad para generar ideas originales que tengan valor en la actualidad, interpretar de distintas formas las situaciones y visualizar una variedad de respuestas ante un problema o circunstancia.

Dinámica en
clases



Segmentación de clientes en la comunidad: "Empresa de Jalea"

Empresa de Jalea, es una empresa dedicada a comercializar jaleas de distintas frutas en su comunidad. Actualmente tiene en su mercado jaleas, de naranja, piña, tamarindo y manzana, pero quiere introducir una de carambola.

Hace cinco años que Empresa de Jalea inicio su actividad con la que comercializa su jalea, no obstante, en el último año ha ido ampliando la línea de producto y actualmente cuentan con yogures, cereales y helados.

Desde su inicio, Néctar ha estado orientando todos sus esfuerzos en posicionar sus productos en el mayor supermercado de su comunidad, esto gracias a su equipo de profesionales en el área de marketing. Ellos evalúan primeramente a los clientes antes de lanzar un producto.

Hace un par de meses que se inició la idea de lanzar la jalea de carambolas, se realizó un estudio de mercado que permitió tener en cuenta el éxito del producto, no obstante, era necesario llevar una prueba con el producto en el supermercado de su comunidad: se colocarían a la par de otras marcas competidoras la jalea de carambolas y se observaría el comportamiento de los clientes al elegir el producto.

37

PROCESO CREATIVO PARA LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Siguiendo con el estudio de mercado, se realizarían unas encuestas en el mercado para determinar la satisfacción esperada y la que realmente había producido la jalea y a continuación estos fueron los resultados:

a. La señora Gamboa acaba de realizar las compras en el supermercado "La Cosecha" en uno de los barrios de su comunidad. Ella, es una mujer de edad media, de clase media, está casada, tiene tres hijos. Entre las compras realizadas se encuentra 5 latas de jaleas de carambolas de 500ml (estas tenían un precio mayor al de la competencia).

- Ella ya conocía algunas jaleas de la misma compañía.
- Ella usualmente compra jaleas a la quincena para satisfacer a su familia.
- La venta de las jaleas de esta compañía se efectúa entre enero a abril es un 45% del total de las ventas anuales en esta comunidad. En 5 % de mayo a agosto, 15% de septiembre a octubre, el 10% en noviembre y el 25% en todo diciembre.
- La señora Gamboa busca mejorar la calidad de vida de su familia.
- Está dispuesta a pagar un poco más por las jaleas de esta compañía que el de la competencia.
- Ella estuvo observando durante mucho tiempo a la persona que estaba repartiendo muestras de jaleas en el supermercado.
- Observo que, muchas de las personas que escogían esta jalea eran mujeres entre 45 y 60 años. A partir de esa compra la señora Gamboa ha mostrado fidelidad a la marca, comprando jaleas de esta marca.

37

PROCESO CREATIVO PARA LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

b. Datos y características de su comunidad:

Datos poblacionales:

Barrios	Población	Hombres	Mujeres
Barrio A	10573	5287	5287
Barrio B	8373	2791	5582
Barrio C	3343	2228	1115
Barrio D	237	100	137
Barrio F	4523	1131	3392
Total	27049	11537	15513

Educación y cultura

Barrios	Población	Hombres	Mujeres
Barrio A	10573	5287	5287
Barrio B	8373	2791	5582
Barrio C	3343	2228	1115
Barrio D	237	100	137
Barrio F	4523	1131	3392
Total	27049	11537	15513

Dinámica en clases



Determine:

- Segmento de clientes a que va dirigido la nueva jalea.
- Cuantificación del mercado.
- Cantidad de nuevos y potenciales clientes
- Género de potenciales clientes.

37

PROCESO CREATIVO PARA LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

2 Proceso de aprovechamiento : utilización de la descripción de la comunidad

Es importante realizar la descripción de la comunidad ya que a través de esta se puede acceder a datos que son de mucha utilidad y que pueden revelar oportunidades para el desarrollo y éxito de su idea de negocio. Una vez identificada la comunidad se precisa obtener datos para identificar a clientes (más adecuados y los más potenciales).

¿Cómo identificar la segmentación de clientes?

Segmentación:

La segmentación de mercados en una comunidad es el proceso de dividir un grupo, en subgrupos uniformes (más pequeños) que posean características y necesidades semejantes

¿Para qué sirve la segmentación?

Nos ayuda ajustar nuestra idea de negocio a las necesidades específicas de un grupo, esto a la vez nos ayudara a saber que nuestra idea está dirigía a satisfacer las necesidades de las personas correctas.

¿Beneficios de la segmentación?

- Facilitar la correcta elección de clientes
- Captar personas a las que va dirigida nuestra idea/solución de necesidad o problema.
- Aumentar el número de personas que pueden beneficiarse.
- Disminuir la cantidad de afectado/necesitados.

3 ¿Cuándo se hace necesario la descripción de la comunidad?

a. Cuando se es nuevo y se requiere estar informado antes de comenzar a desarrollar una idea o un proyecto.

Es importante que ya ha empezado a trabajar sobre la idea de su negocio, pueda caracterizar en todas las formas como sea posible, la comunidad que habita.

Solo a través del verdadero conocimiento del lugar podrá ser capaz de identificar necesidades y problemas que necesitan ser resueltos. Esos problema o necesidades podrían ser aprovechadas para encaminar su idea a ayudar a otras personas.

b. Cuando se está trabajando en la comunidad y se requiere realizar un inventario.

37

PROCESO CREATIVO PARA LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Como lo habíamos comentado en otras lecciones anteriores, las comunidades son complejas y constantemente se encuentran en cambio. La detención periódica para caracterizar a su comunidad podría ayudarle a dirigir la idea del emprendimiento que desea desarrollar.

Además, tener una descripción fresca sobre la población y las diferentes comunidades existentes podría ayudarle a identificar cuales rutas no hay que toma: por ejemplo, que nuevas necesidades se han identificado, cuáles han sido solucionadas y cuales es mejor no atender debido a su complejidad. Todo lo anterior ayudara a mejorar su trabajo en las primeras etapas de desarrollo de su idea.

c. Cuando se está considerando desarrollar una iniciativa nueva o un programa y se precisa de una primera evaluación para un posible éxito.

En este punto se resumen los dos anteriores: además de la primera vez que identifico necesidades y problemas, probablemente este sea el punto más importante para iniciar una caracterización de la comunidad.

4 Introducción a la herramienta de descripción de la comunidad

Segmentación de la población adecuada de nuestros clientes / posibles beneficiados:

Para que la segmentación sea efectiva debe cumplirse los siguientes requisitos:

- El segmento debe ser suficiente grande y rentable para incluirlo en nuestro plan de desarrollo de nuestra idea. (Debe ser un número considerable, pero no exagerar con la cantidad y tener más datos de los que realmente necesita).
- Posible identificado de beneficiados / clientes.
- La segmentación debe estar formada por individuos que se diferencien del resto (Observar ejemplo al inicio de esta lección "la señora Gamboa")

37

PROCESO CREATIVO PARA LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Favor consultar Recurso Digitales para la realización de una encuesta:

<https://bit.ly/recursovirtual>

Tarea

Elaborar una ficha de registro y solicitar a los estudiantes que consulten con las personas de su localidad (preferiblemente familiares; padres, hermanos mayores, tíos etc.) sobre el desarrollo de la comunidad en materia social-económica y comparar lo dicho por los familiares con los mapas que cada estudiante ha realizado previamente (evaluar el desarrollo)

Recordá que esta segmentación de mercado de posibles beneficiarios / clientes ha de incluir datos de tipo:

Geográficos, Demográficos, Comportamiento de personas., Infoque de compra, Valor adquisitivo y gustos.



38

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE I

Habilidad: Pensamiento crítico

Habilidad para mejorar la calidad del pensamiento y apropiarse de las estructuras cognitivas aceptadas universalmente (claridad, exactitud, precisión, relevancia, profundidad, importancia).

1 Introducción

El mapeo de recursos en una comunidad es ideal para solucionar problemas y necesidades existentes dentro del espacio que habitamos.

Suele suceder que en muchas de las ocasiones la comunidad logra identificar recursos que puede poner a su disposición y solucionar así muchos de los problemas que lo aquejan.

Imaginemos un grupo de vecinos que se reúnen para dar solución al tema de calles en mal estado en su barrio y determinan que repararla saldría en un precio muy favorable para todos, no obstante, aquellas personas que no pueden portar económicamente sugieren aportar sus habilidades para la construcción y otras deciden apoyar con material.

Observaciones:

- Los aportes de recursos que la comunidad realiza a través de los vecinos es muy variada:
- Recursos económicos por parte de los vecinos que tiene la posibilidad
- Apoyo en la parte de construcción, por medio de la habilidad.
- Recursos en especies, como por ejemplo vecinos que contaban con cementos y demás materiales.

Se puede observar que, aunque los recursos no son en forma económica, aportan un gran valor para poder realizar la reparación de las calles. Por lo que nunca hay que restarle importancia a este tipo de recursos que son muy valiosos.

38

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE I

Dinámica en Clases



Identificando los recursos de la comunidad a través de la lluvia de ideas.

El objetivo de este ejercicio es obtener información pertinente, en forma rápida, trabajando con un grupo reducido de personas en la identificación de los recursos que posee la comunidad.

Este tema sobre los recursos es mucho más abierto a la hora de trabajar con muchas personas (por ejemplo, toda la clase) y se busca recolectar todas las ideas y percepciones de la gente.

Algunos ejemplos de aplicación:

- Cuando se necesita investigar por primera vez los recursos de la comunidad (p.ej. habilidades, dinero, espacios físicos, etc.);
- Cuando se necesita obtener una idea general de las percepciones y reacciones de la gente frente los recursos existentes y aprovechamiento que puede darse.



Recursos a utilizar en la actividad:

Notas adhesivas u hojas y algo de cinta adhesiva.



Pasos a seguir en la actividad:

Paso uno:

Determinar que a partir de ese momento se realizará un mapeo de recurso de la comunidad a través de las ideas de todos los presentes.

Paso dos:

Selección de participantes, todos en las clases deben participar, pues se busca que el grupo sea lo más heterogéneo posible.

38

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE I



Pasos a seguir en la actividad:

Paso tres:

Designar por grupos, puede ser de cinco o más personas (según la cantidad de estudiante) un área específica a trabajar sobre los recursos, esas áreas pueden ser:

- Capacidades / habilidades de los miembros de la comunidad.
- Estructuras físicas o lugares.
- Un negocio que provee trabajo o apoya la economía.
- Asociaciones existentes en la comunidad.
- Instituciones u organizaciones.
- Otros que logre identificar.

Realizar una lluvia de idea tratando de identificar los recursos por sectores para luego poder ser compartida en el grupo en general.

2 Fases de la herramienta de mapeo de recursos

La Herramienta de mapeo de recursos cuenta con tres fases en esta primera hablaremos *sobre la Fase relacionada al Mapeo y Evaluación de recursos.

a. I Fase: mapear y evaluar recursos:

Esta es la fase inicial de cualquier mapeo de recursos, y su objetivo se centra en identificar de forma específica y característica los recursos que existen en la comunidad. Ello le permitirá conocer con qué recursos se cuenta y si su idea de negocio cuenta con dichos recursos para su desarrollo.

b. II Fase: planificar y detallar:

Siguiente lección.

c. III Fase: seguimiento de oportunidades:

Siguiente lección.



Dinámica en clases

Complete la información solicitada con respecto a la primera fase de esta herramienta ("I Fase: mapear y evaluar recursos")

38

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE I

3 Importancia de recolectar la información de los actores del ecosistema

Qué pasa cuando no se escoge bien la técnica de recolección de información de los actores que pueden aportarnos recursos valiosos a nuestras ideas?

Si esto sucede, si no se escoge bien la técnica o no se recolecta información del todo, nuestro proyecto inevitablemente estará en un estado donde la información es:

- Falsa
- No satisface interrogantes esenciales para continuar con el desarrollo de nuestra idea.

Es por eso, por lo que, para evitar datos de carácter falsos y

distorsionados es necesario elegir un adecuado método de recolección de información, esto a la vez, es necesario para tener éxito en nuestros resultados de nuestro proyecto.

A continuación, se le brindan algunas formas de recolección de datos:

- **Encuestas:** (la más adecuada) Estas son por excelencia una de las mejores formas de encontrar la información que precisa, estas se pueden llevar a través de un medio escrito, cara a cara o por teléfono.
- **Grupos focales, foros públicos y sesiones de escucha:** Esta es también una de las formas más utilizadas para recabar información sobre los actores que puedan aportarle a su idea, esta forma de recolección también

puede ayudarle a recabar información con respecto a los recursos que se encuentran disponibles en su comunidad.

- **Informes:** si encontró información valiosa puede desarrollarla en forma de un pequeño informe, caracterizando que fue lo que encontró y orientando esos hallazgos a la forma en como podrán ser utilizados para el éxito de su proyecto.

El emprendimiento se aprende por medio de 5 prácticas.

La primera es la práctica del juego y se trata de permitir que cultivemos una mente libre e imaginativa para que se abran todas las posibilidades.

La segunda práctica es la práctica de la empatía. Cómo realmente entendemos a aquellos que les estamos creando valor, entender que se siente caminar en sus zapatos, cómo ellos se sienten, cómo se comportan, qué valoran y, en última instancia, qué necesitan.

38

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE I

3 Importancia de recolectar la información de los actores del ecosistema

Qué pasa cuando no se escoge bien la técnica de recolección de información de los actores que pueden aportarnos recursos valiosos a nuestras ideas?

Si esto sucede, si no se escoge bien la técnica o no se recolecta información del todo, nuestro proyecto inevitablemente estará en un estado donde la información es:

- Falsa
- No satisface interrogantes esenciales para continuar con el desarrollo de nuestra idea.

Es por eso, por lo que, para evitar datos de carácter falsos y

distorsionados es necesario elegir un adecuado método de recolección de información, esto a la vez, es necesario para tener éxito en nuestros resultados de nuestro proyecto.

A continuación, se le brindan algunas formas de recolección de datos:

- **Encuestas:** (la más adecuada) Estas son por excelencia una de las mejores formas de encontrar la información que precisa, estas se pueden llevar a través de un medio escrito, cara a cara o por teléfono.
- **Grupos focales, foros públicos y sesiones de escucha:** Esta es también una de las formas más utilizadas para recabar información sobre los actores que puedan aportarle a su idea, esta forma de recolección también
- puede ayudarle a recabar información con respecto a los recursos que se encuentran disponibles en su comunidad.

• **Informes:** si encontró información valiosa puede desarrollarla en forma de un pequeño informe, caracterizando que fue lo que encontró y orientando esos hallazgos a la forma en como podrán ser utilizados para el éxito de su proyecto.

El emprendimiento se aprende por medio de 5 prácticas.

La primera es la práctica del juego y se trata de permitir que cultivemos una mente libre e imaginativa para que se abran todas las posibilidades.

La segunda práctica es la práctica de la empatía. Cómo realmente entendemos a aquellos que les estamos creando valor, entender que se siente caminar en sus zapatos, cómo ellos se sienten, cómo se comportan, qué valoran y, en última instancia, qué necesitan.

38

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE I

Una vez que comprendamos lo que necesitan entonces podemos desarrollar nuestra práctica.

La tercera práctica es la creación. Crear y desarrollar soluciones para satisfacer esas necesidades. La cuarta práctica es una práctica de experimentación. Las ideas por si solas no tienen valor, es la ejecución de una idea lo que la convierte en realidad y le da su valor.

Hasta que salgamos de la clase y pongamos en práctica lo que queremos crear, podemos aprender mucho más rápido y así iterar y modificar nuestras ideas para ejecutar mejor.

Por último, la acción que es la más importante de las cinco prácticas es la de reflexionar. Si tomamos el juego, la experimentación, la creación y la empatía, todas están muy orientado a la acción. La acción es lo más importante al emprender, pero la reflexión es una acción, que si constantemente estamos practicando nos permite aprender a aprender.

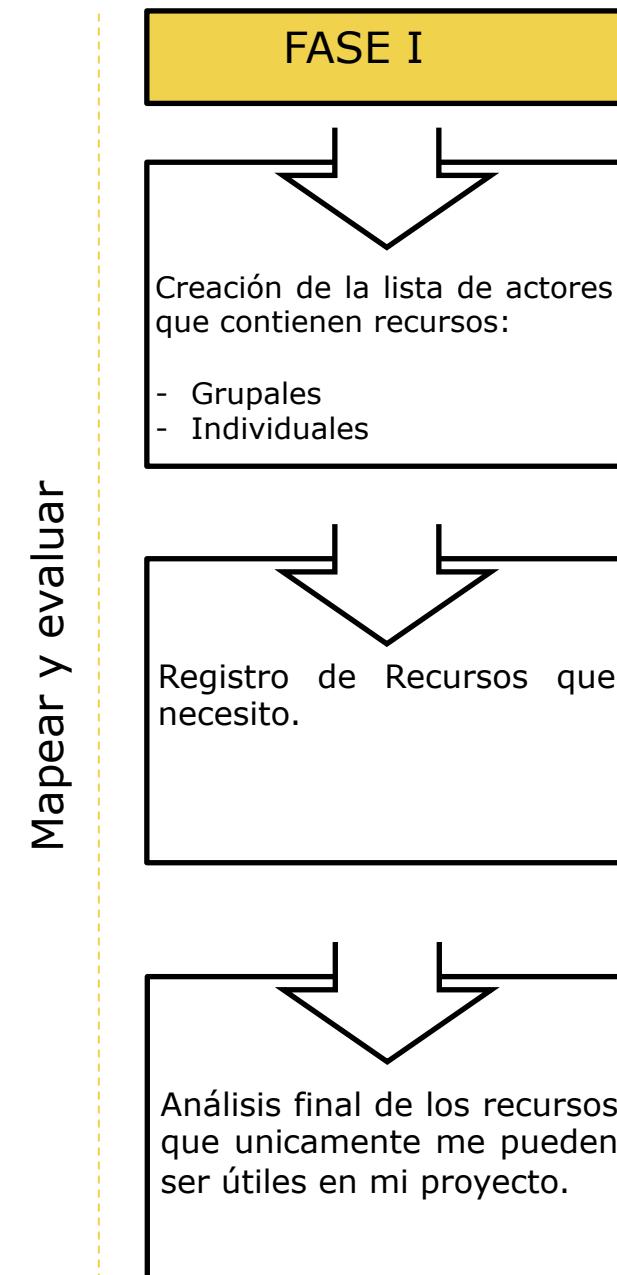
Si constantemente estamos haciendo, haciendo y haciendo, tenemos que dar un paso atrás. Darle espacio a aprender de nuestras acciones, preguntarse, ¿qué aprendimos de todo lo que hicimos? Ahí es donde entra la práctica de la reflexión, por lo que estas cinco prácticas juntas crean un estudiante emprendedor con mentalidad lista para salir al mundo a crear. El emprendimiento es mucho más que la creación de nuevas empresas, es la forma de pensar y actuar que puede cambiar nuestro mundo.



Tarea



Agregue la siguiente información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

**Fases de la herramienta de mapeo de recursos**

39

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE II

Habilidad: Pensamiento crítico

Habilidad para mejorar la calidad del pensamiento y apropiarse de las estructuras cognitivas aceptadas universalmente (claridad, exactitud, precisión, relevancia, profundidad, importancia).

1 Introducción

Suele suceder que muchas veces conocemos sobre las necesidades y problemas de la comunidad a través ya sea del periódico, la televisión e inclusive de los mismos anuncios publicitarios que promocionan la solución a tal necesidad en nuestros hogares. Mucha de esa información que conocemos es útil, pero suele ser insuficiente para ser utilizada por cualquier grupo de la comunidad que intenta dar una solución.

Por lo tanto, cuando comenzamos a percibir que existen problemas reales en la comunidad y que urgentemente necesitamos información mucho más detallada sobre las personas que está siendo afectadas y por supuesto de los recursos con los que contamos para darle soluciones.

Es por esta razón que a través del desarrollo de un plan para identificar las necesidades que podemos dar soluciones por medio de los recursos disponibles y así mismo, determinar una idea de negocio que pueda ayudar a soluciones no solo ese sino más problemas.

Dinámica en Clases

¿Ha pensado que su conocimiento puede satisfacer necesidades y a la vez, puede convertirse en un negocio?



El objetivo del ejercicio es obtener información pertinente, en forma rápida, trabajando con un grupo reducido de personas en la identificación de necesidades.



Recursos a utilizar en la actividad:

Hojas blancas y lápices.



Pasos a seguir en la actividad:

Paso uno:

Identificar individualmente una necesidad que posea un estudiante.

Paso dos:

Escribir en una hoja el problema y una forma innovadora de como pretende solucionar ese problema (es muy probable que más de una persona posea la misma necesidad).

Paso tres:

Con la hoja que utilizó para proponer una solución innovadora, realice un avioncito de papel.

39

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE II



Pasos a seguir en la actividad:

Paso cuatro:

Coloque en el avioncito de papel un precio para esa solución (que será lo que usted cobraría si tuviera esa posibilidad de solucionar ese problema), el precio tiene que ser realista, no vaya a ser elevado porque si no, no tendrá el efecto deseado del ejercicio, nadie querrá comprar su idea.

Paso cinco:

Dividir la clase en dos (tiene que haber la misma cantidad tanto del lado A como del lado B)

2 Creando criterios para identificar problemas y necesidades comunitarias

Existen muchas maneras de identificar necesidades que poseen las personas de acuerdo con situaciones específicas en una comunidad. Por ejemplo, las personas poseen estímulos tanto internos como externos que determinan la necesidad de responder a la necesidad de compra en un determinado momento y de esa forma ver satisfecha su necesidad.

En este sentido, los estímulos internos son aquellos que vienen desde el interior de una persona, como, por ejemplo, cuando se tiene hambre o se tiene sed y se busca una solución pronta por sí mismo.

Por otro lado, no encontramos los estímulos externos que condicionan algún tipo de consumo, como por ejemplo ir por la calle, ver una vitrina o una valla y desear algo.

Esto ocurre, por ejemplo, cuando somos bombardeados por publicidad deportivas y deseamos compra un tipo de zapatos específico.

Por esa razón la Jerarquía de Necesidades será una herramienta de mucha ayuda para identificar las necesidades, resolver el problema y orientar nuestra idea de emprendimiento en su desarrollo de acuerdo con las necesidades de nuestros posibles clientes en nuestra comunidad.

En la parte más baja de la pirámide se encuentra las necesidades más prioritarias y en la superior la de menor prioridad.

39

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE II

- c. Necesidades sociales
- d. Necesidades de seguridad
- e. Necesidades Fisiológicas

Dinámica en clases



Complete la pirámide de Necesidades

Complete la pirámide según la necesidad que usted haya identificado dentro de grupo de interés y enlistar posibles soluciones. *

Recurso Digitales Jerarqui de Necesidades de Maslow:

Favor consultar recursos:

<https://bit.ly/recursovirtual>

Pautas y herramientas para identificar posibles causas de un problema.

Identificar posibles causas de un problema es beneficios para su idea de emprendimiento en casi cualquier momento, más si su idea pretende solucionar una necesidad que aqueja a la población de un sector en específico.

Por esta razón es importante seguir esta herramienta que ayudara identificar posibles causas y soluciones a la misma:

Fase uno: lluvia de ideas

Tómese su tiempo para pensar si realmente quiere identificar las necesidades o problemas de una comunidad.

Pregúntese:

- Tipos de problemas, intereses y conductas específicas son de su interés para querer ayudar.

- Con que recursos se cuentan.
- Área específica del problema identificado.
- Cualquier otra pregunta de ayuda.

Fase dos: siempre es bueno empezar por lo que usted conoce.

Una vez que haya identificado ese problema, es muy posible que piense en desarrollar muchas soluciones, no obstante, es importante centrarse en soluciones que conozca y como vaya avanzado puede ir añadiendo soluciones.

39

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE II

- Que se conoce sobre las necesidades
- Existen estudios sobre los problemas de la comunidad
- Existen expertos que puedan ayudarme a solucionar inquietudes

Fase tres: centre sus esfuerzos en conocer lo que todavía le hace falta.

- Constancia de la problemática
- Es repetitivo
- La comunidad ha actuado en constante ocasiones para buscar soluciones.

Fase cuatro: identificación de la población objetivo.

- Observe
- Investigue
- Pregunte sobre los problemas
- Formule soluciones.



Tarea

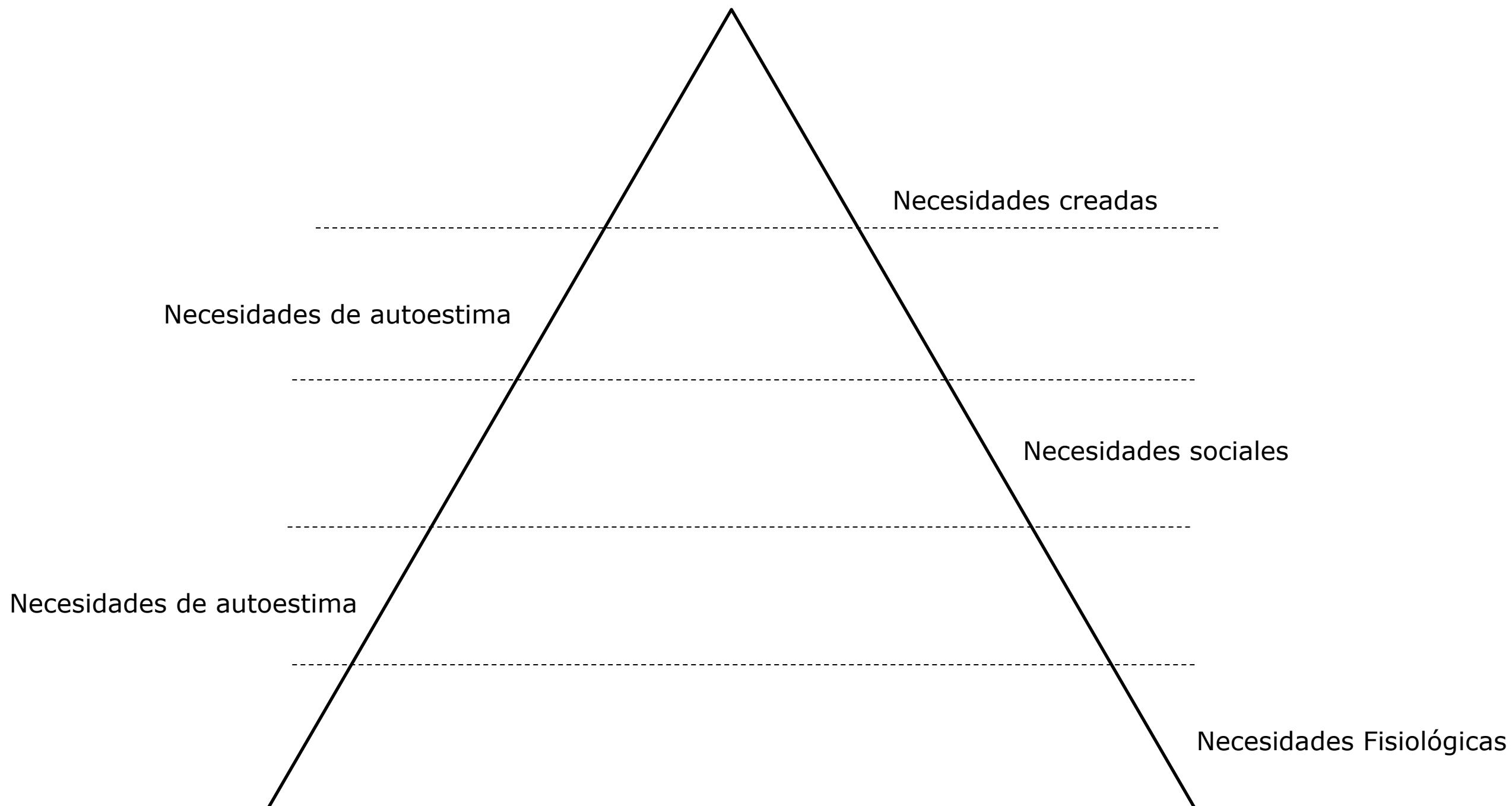


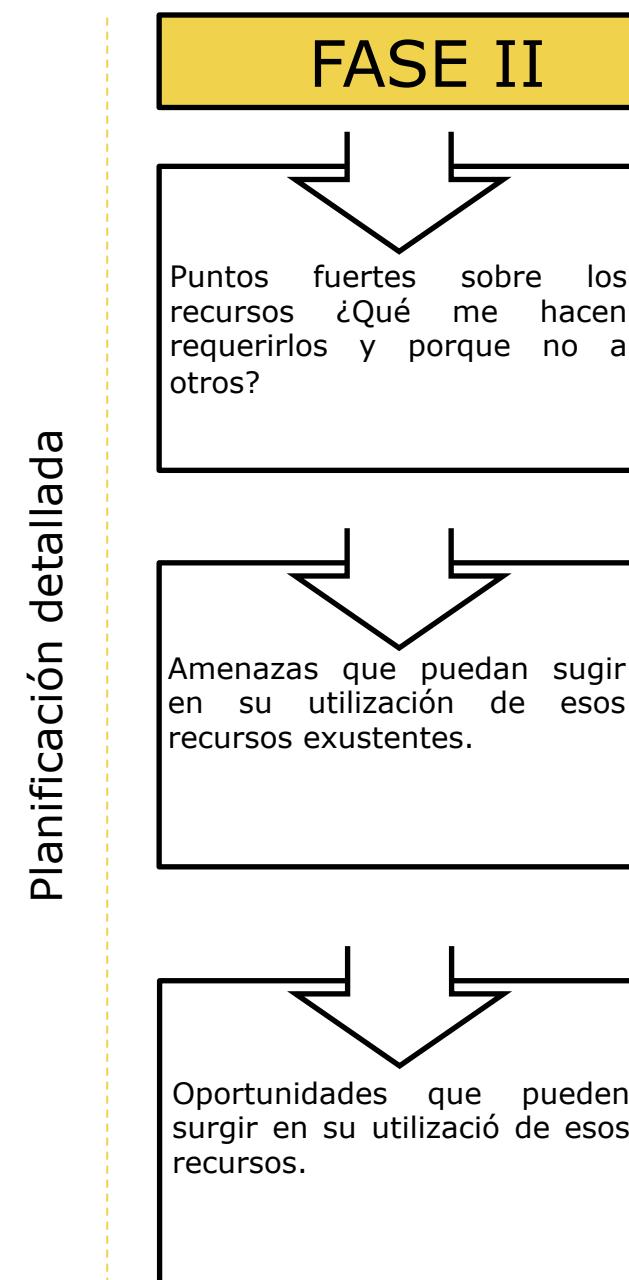
Complete la información solicitada con respecto a la Segunda Fase de la herramienta mapear y evaluar recursos y gregarla a la dicha de seguimiento de su proyecto.

39

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE II

MATERIAL DIDÁCTICO



**Fases de la herramienta de mapeo de recursos**

Planificación detallada

40

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE II.A

Habilidad: Pensamiento crítico

Habilidad para mejorar la calidad del pensamiento y apropiarse de las estructuras cognitivas aceptadas universalmente (claridad, exactitud, precisión, relevancia, profundidad, importancia).

1 Introducción

La definición sobre un bien de la comunidad es amplia. Un bien de la comunidad o recurso, que es un término que se utiliza para emplear para cualquier cosa que pueda ser útil para el mejoramiento de la calidad de vida de las personas en la comunidad

1 **¿Cómo identificar los recursos y bienes disponibles en mi zona geográfica**

Identifique los bienes y recursos de su Zona.



Enliste de forma clara los recursos y bienes con los que cuenta su zona geográfica.

41

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE II.B

1 Introducción

En una comunidad, no todos los recursos se pueden contabilizar de manera económica o física. Las habilidades como aptitudes, talentos y destrezas suelen ser otros de los recursos valiosos que poseen las personas en la comunidad.

Todas las personas nos distinguimos por algún tipo de actitud que poseemos, si se aprovechan esas actitudes, podríamos decir que es el primer paso para saber en qué somos buenos y podríamos poner a disposición ese talento ante la comunidad o por otro lado identificar esos talentos podrían ser beneficiosos para el desarrollo de nuestra idea

Habilidad: Pensamiento crítico

Habilidad para mejorar la calidad del pensamiento y apropiarse de las estructuras cognitivas aceptadas universalmente (claridad, exactitud, precisión, relevancia, profundidad, importancia).

Dinámica en clases



Identificando las características personales y las de mis compañeras:

El objetivo es reconocer cuáles son algunos aspectos de su persona que lo identifican ante los demás y consigo mismo.



Recursos a utilizar en la actividad:

Hojas blancas y lápices



Pasos a seguir en la actividad:

Paso uno:

El instructor reparte las hojas en blanco y les indica a los participantes que la peguen en la espalda.

Paso dos:

Se les indica a los participantes que se tienen que poner de pie y decirles al menos a cinco personas que le escriban una o dos características personales que lo identifiquen o que proyecten.

Paso tres:

Luego cada persona, lee y selecciona las tres características que a su parecer lo definen con mayor precisión. Y selecciona las tres características que no sabía que tenía o pensaba que tenía.

41

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE II.B

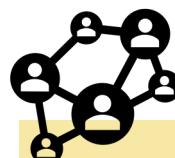
2 Herramienta de identificación para la recolección de información: capacidades de la comunidad

Dinámica en clases



- a. Elaboración de una lista de habilidades que posee los grupos de su interés dentro de la comunidad.
- b. Elaboración de una lista de habilidad y capacidades que poseen las personas de forma individual.

Dinámica en clases



Complete la siguiente información en los cuadros correspondientes:

41

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE II.B

Complete en siguiente cuadro con las capacidades que poseen los grupos/ organizaciones de su interés:

Nombre de la organización	Capacidades identificadas	Deficiencia / dificultades de la capacidades	Capacidades que podría obtenerse

Complete en siguiente cuadro con las capacidades que poseen las personas de forma individual (personas de su interés que puedan aportarle en el desarrollo de su emprendimiento)

42

MAPA DE REGISTROS

1 Introducción

Una vez desarrolladas las actividades de las lecciones anteriores, el estudiante procederá a tomar toda la información existente y a continuación propiciar a los demás estudiantes información de los hallazgos más relevantes sobre las herramientas aplicadas.

Habilidad: Manejo de la Información

Habilidad para acceder a la información de forma eficiente, evaluarla de manera crítica y utilizarla de forma creativa y precisa.

2 Presentación de información

Los grupos colaborativos proceden a presentar la información de los principales hallazgos a través de las herramientas vistas anteriormente.

43

VALIDACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Habilidad: Manejo de la Información

Habilidad para acceder a la información de forma eficiente, evaluarla de manera crítica y utilizarla de forma creativa y precisa.

1 **Dinámica en clases**



Complete la información:

A continuación, se revisará toda la información correspondiente a las herramientas vistas con anterioridad para posteriormente presentar la información de manera resumida.

44

CAPACIDADES DE LA COMUNIDAD

1 Introducción

Muchas veces al realizar un proyecto pensamos que siempre es esencial contar con el apoyo económico de personas o de alguna institución que pueda apoyar el crecimiento del mismo, no obstante, esto no es del todo cierto ya que muchas veces las personas y las empresas u organizaciones pueden aportarnos mas de los que podemos imaginarnos, tanto en experiencia, materiales y demás que tambien es esencial en desarrollo y asi conseguir el éxito del mismo.

Por esta razón es importante reconocer que:

1. No todo tiene que ser de carácter económico
2. Los aportes en especies (conocimiento, materiales entre otros) son valiosos.
3. Toda ayuda de este tipo permitira el crecimiento del mismo

Habilidad: Manejo de la Información

Habilidad para acceder a la información de forma eficiente, evaluarla de manera crítica y utilizarla de forma creativa y precisa.

2 Presentación de la información

Los grupos colaborativos, podrán evaluar y/o modificar la información correspondiente a la herramienta vista anteriormente a esta lección una vez realizado, se procedera a exponer la información encontrada.

45

PROYECTO – PLANEAMIENTO DE NECESIDADES

Habilidad: Resolución de problemas

Habilidad de plantear y analizar problemas para generar alternativas de soluciones eficaces y viables.

1 Introducción

Existen herramientas que le ayudaran a identificar las principales necesidades que posee la comunidad.

Muchas de estas necesidades son muy probables que usted ya se las haya planteado, no obstante, necesitamos lineamientos que nos ayuden a ordenar nuestras ideas y la forma en como abordamos la identificación de las mismas.

Para ello, tomaremos nuevamente la piramide de necesidades vista con anterioridad en la sesión y elegiremos un tema específico de toda la piramide (la idea es hora, que se trabaje un área en especifica en vez de toda la piramide):

- a) Necesidades creadas
- b) Necesidades de autoestima
- c) Necesidades sociales
- d) Necesidades de seguridad
- e) Necesidades Fisiológicas

Una vez se haya asignado un area a trabajar (puede suceder que más de un grupo tengan la misma “necesidad” pero no es problema ya que es seguro que ambos grupos aborden cierta “necesidad” de forma muy diferente.

2 Caracterización de la información encontrada

Una vez se haya identificado la “necesidad” se deberá de dar respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Cómo se pretende dar solución a ese problema?
- ¿Con qué recursos se cuentan para dar solución a esa necesidad?
- ¿Es posible que esa necesidad sea satisfecha a través de la idea de negocio que estamos ideando?

46

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE III: LÍNEA BASE

1 Introducción

Todo emprendimiento nace de una idea. Una idea ya sea acerca de la fabricación de un producto o la prestación de un servicio que permita satisfacer la o las necesidades de un conjunto de personas. Cuando se tiene una idea relativa al desarrollo de cualquier actividad que beneficie a las personas, ya se ha dado un primer paso para crear un emprendimiento y cuando aún no se tiene, lo primero que se debe hacer es buscarla. Pero la idea difícilmente se puede concretar en un emprendimiento si no está apoyada en una base sobre la evaluabilidad que le permita gestionar el conocimiento que existe alrededor de su idea y a la vez le facilite tomar las decisiones necesarias basadas en verdaderos fundamentos.

Habilidad: Pensamiento Sistémico

Habilidad para ver el todo y las partes, así como las conexiones entre estas que permiten la construcción de sentido de acuerdo al contexto

Al identificar esta línea podrá tomar decisiones y aprovechar de mejor forma todos aquellos elementos que le provee su entorno para un mejor desarrollo de su emprendimiento.

Por lo tanto, la línea base le permitirá:

- Establecer la situación Inicial del escenario en que se va a implementar su emprendimiento.
- Servir como un punto de comparación para saber que tanto se ha hecho al respecto en el sector que usted está implementando su idea.
- Caracterizar y darle aún más forma a su idea.
- Realizar una planificación bien concebida para la ejecución de su idea.

2 Elaboración de una línea base en la implementación de la idea de negocios

Así como una fruta no se puede comer antes de que madure porque normalmente indigesta, tampoco se puede pretender implementar un negocio en su comunidad sin previamente probar que existen un mercado de clientes dispuesto a satisfacer sus necesidades a través de la solución que usted ofrece. Antes de pensar, "el cómo", "el dónde" y el "cuándo", le vendría muy bien pensar ante sobre la propuesta de valor de dicha idea de su emprendimiento.

46

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE III: LÍNEA BASE

Análisis del entorno interno:

Suele suceder que es el entorno interno el que afecta mucho más en el desarrollo de la idea de negocio que las mismas fuerzas externas. Por ejemplo, el desconocimiento de su entorno podría perjudicar su idea en la etapa de desarrollo, por lo tanto, el entusiasmo, la capacidad de trabajo y las ganas de crecer están entre las fortalezas que le ayudaran a construir una idea sólida.

Complete la siguiente información:

Situaciones internas que amenazan en desarrollo de mi idea	
Mis fortalezas	Mis debilidades

Análisis del entorno exterior:

Este análisis es muy importante porque suelen producirse sin previo influenciamiento nuestro de situaciones que pueden frenar el desarrollo o éxito de nuestra idea, por ejemplo, la llegada de nuevas tecnologías, un cambio estratégico o una nueva competencia en el mercado, se hace entonces importante determinar a través del análisis exterior, todas aquellas oportunidades para reaccionar y las amenazas que pueden representarse a través de determinada situación.

Complete la siguiente información:

Situaciones internas que amenazan en desarrollo de mi idea	
Amenazas representadas	Oportunidades para reaccionar

46

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE III: LÍNEA BASE

Objetivo estratégico: Se denomina de esta manera a las estrategias y metas que serán alcanzadas por su idea de negocio y de esta forma obtener un reconocimiento diferenciado de las posibles competencias.

Complete la siguiente información:

Área de gestión	Objetivos estratégicos
Social	
Ambiental	
Económico	
Cultura	
Tecnológico	

Mercado Competidor:

Identifiqué el tipo de idea a desarrollar y conjuntamente evalué las principales / similares competencias existentes en su comunidad.

Dinámica en clases



Evalúe de uno a cinco, siendo el uno el más bajo y cinco el más alto, sume los puntajes obtenidos e identifique el área donde su idea es más competitiva que el de la competencia.

46

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE III: LÍNEA BASE

Complete el siguiente cuadro:

Concepto	Competidor a	Competidor b	Mi idea
Producto			
Sector: (al que se dedica)			
Tipo de clientes: (edad)			
Necesidades satisfechas			
Innovación del producto			
Otras consideraciones			

3. Ventaja Competitiva:

Se denomina a así a los atributos que vuelven al negocio único y superior a sus principales competidores. Se trata de ventajas y beneficios exclusivos que se ofrece sus clientes y que otros emprendimientos no están incluyendo.

Complete la siguiente información:

Ventajas comparativas	
1	
2	
3	
4	
5	

46

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE III: LÍNEA BASE

3. Ventaja Competitiva:

Se denomina a así a los atributos que vuelven al negocio único y superior a sus principales competidores. Se trata de ventajas y beneficios exclusivos que se ofrece sus clientes y que otros emprendimientos no están incluyendo.

Complete la siguiente información:

Ventajas comparativas	
1	
2	
3	
4	
5	

2 **Medición de la línea base identificada para la implementación en la comunidad**



Dinámica en clases

A partir de la información encontrada en la sección anterior podrá conocer a cuáles puntos precisan de mejoras. (i) ¿En qué creo que debería mejorar? (ii) ¿Con que elementos cuenta para mejorar esa parte? (iii) ¿En cuánto tiempo debía de mejorar esa sección?

3 **Herramienta de De mapeo de recursos**

A la hora de completar la información en esta tercera sección de la herramienta de recurso es importante de respuesta a estas tres preguntas:

- ¿Los recursos en mi proyecto como van a ser empleados? Recuerde incluir aquellos tangibles como los intangibles en esta sección.
- Tenga en cuenta estrategias de reorientación de recursos si estos no funcionan. ¿Qué otros necesitaré eventualmente?
- Plantee una estrategia para conseguir nuevos recursos.

46

HERRAMIENTA DE MAPEO DE RECURSOS FASE III: LÍNEA BASE

A través de la herramienta de Mapeo de Recurso, se deberá hacer una presentación de los principales hallazgos en la puesta en práctica de esa herramienta.

2 Presentación de la información encontrada

A través de los grupos colaborativos se presentarán la información solicitante correspondiente a la herramienta de Mapeo de recurso, correspondiente a:

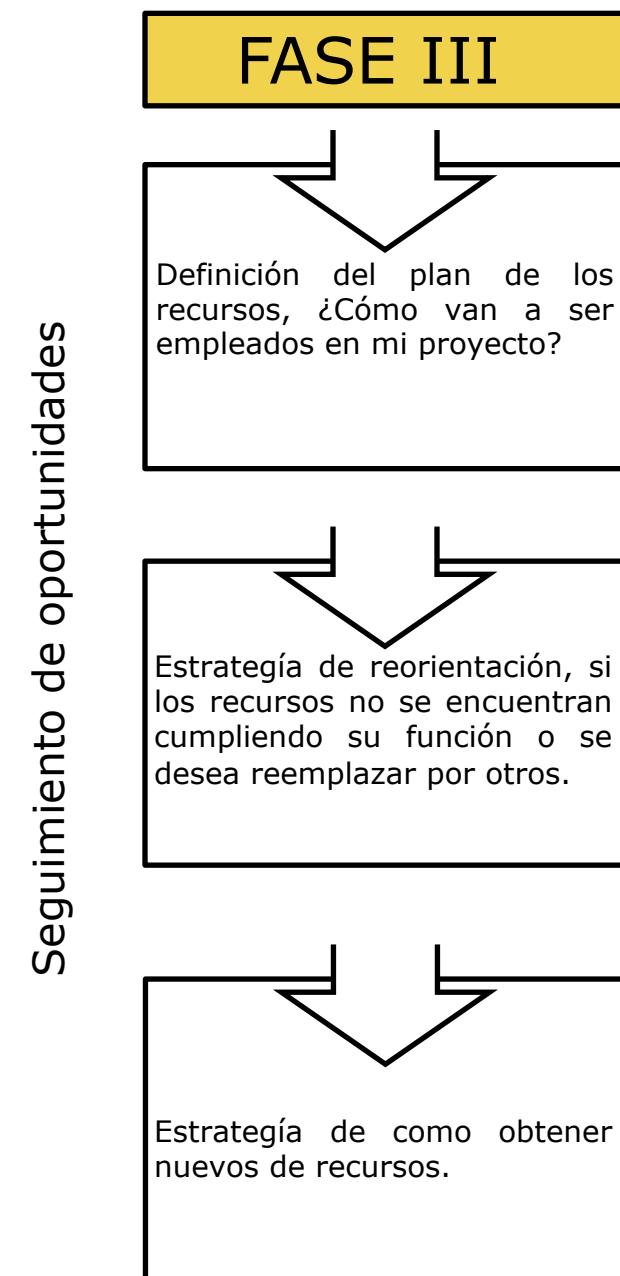
- 1) Recursos
- 2) Necesidades
- 3) Actores, así como los aspectos mínimos que requiere y han sido abordados.



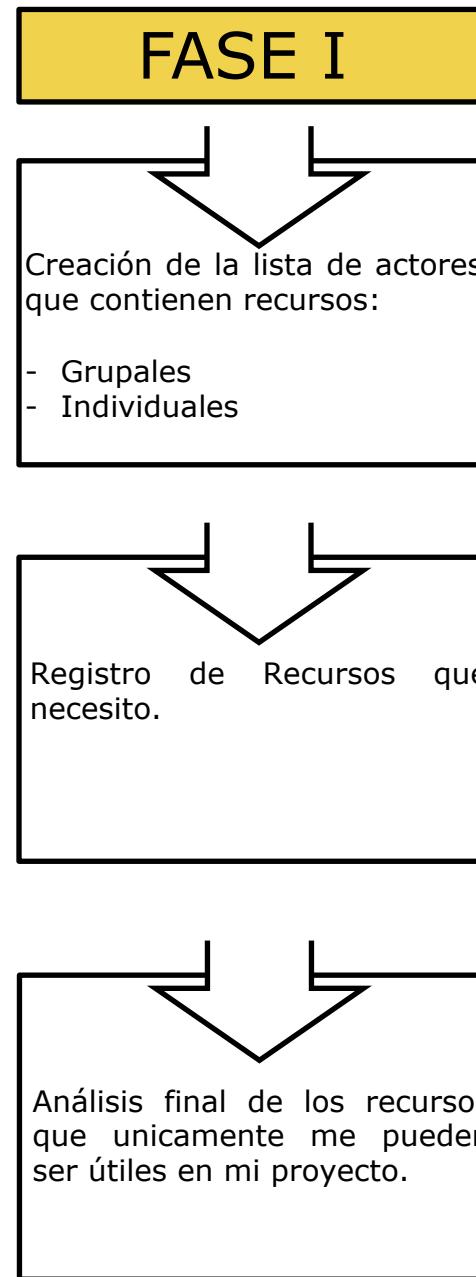
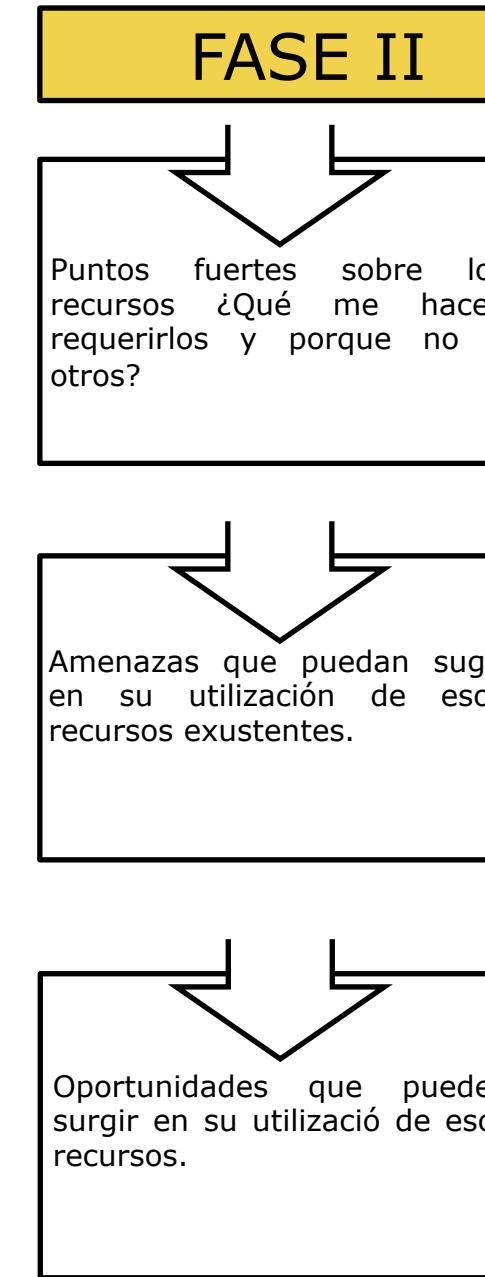
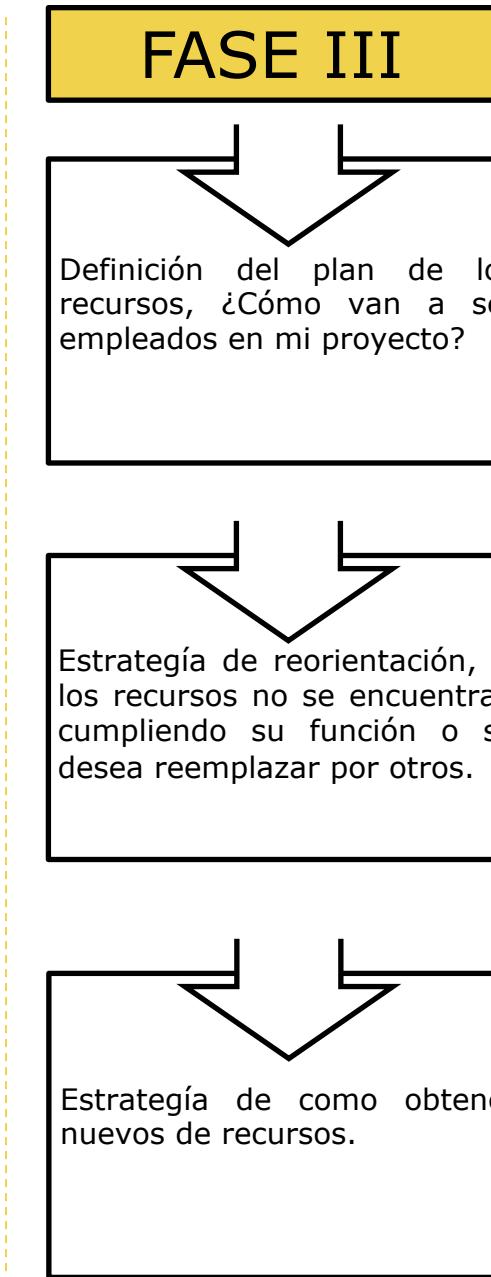
Tarea



Agregue la siguiente información a la ficha de seguimiento de su proyecto.

**Fases de la herramienta de mapeo de
recursos**

Seguimiento de oportunidades

**Mapar y evaluar****Planificación detallada****Seguimiento de oportunidades**

47

DISEÑO DEL INSTRUMENTO DEINVESTIGACIÓN Y APLICACIÓN DE CAMPO

Habilidad: Aprender a aprender

Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje

1 Introducción

Esta es una de las preguntas más difíciles a la hora de desarrollar una idea sobre un negocio: ¿Cómo saber quiénes son realmente los clientes adecuados para mi idea, ya sea un producto o servicio y como puedo conocerlos?

Si miramos muy bien la pregunta, esta no está tan ingeniosa como parece, es posible que si hasta este momento tenemos una idea sobre la clase de clientes que nos gustaría atender podamos ver más allá de eso. Vale entonces la pena pensar antes de continuar ¿Qué tan seguro estoy de que los clientes que tengo en mente son los clientes ideales que debería de atender? Esto no significa que haya que empezar de nuevo y mapear cuales clientes son los ideales. La idea, es más bien, comprender que segmento se atenderá y cual segmento hasta el momento no se ha identificado.



El objetivo de la actividad es realizar un rol de papeles para validar la atención e identificación de clientes en el aula.



Recursos a utilizar en la actividad:

Hojas blanca y lapiceros



Pasos a seguir en la actividad:

Paso uno:

Prepare los roles de los clientes que usted desee que sean representados. Ver rol en el anexo.

Paso dos:

Pegue los roles en un lugar visible en el aula, estos no deben dejar ver el contenido de los roles. Cada rol tiene que tener un numero visible para conocer la secuencia y tener control de la actividad.

Paso tres:

Ejecute un rol por vez. De tal manera que debe de haber dos participantes del taller y los demás observándolos.

Paso cuatro:

Para rifar las parejas se escribe en tiras pequeñas de hojas las palabras, clientes y en otro servidor. De tal manera los roles puedan ser de manera aleatoria.

Paso cinco:

Cuando haya seleccionado los papeles, solicítelle al que tiene el papel de clientes, tomar uno de los papeles que están en la pizarra. Debe leerlo y entenderlo para comprender lo que deberá de realizar.

Paso seis:

El participante que tiene el rol de servidor, debe esperar que el cliente que le correspondió lo aborde (debe generarse un dialogo, los demás observan).

Paso siete:

Una vez terminado el dialogo, se solicita a los observantes que adivinen el papel que le toco de cliente y deben hacerse comentarios de como debió de abordarse.

**2 Realización de la herramienta
de mapeo ***

Para mapear los recursos en la comunidad es importante comprender tres elementos importantes:

1. Las organizaciones ¿Cuáles son? Es importante que aca incluya a todas las agrupaciones de este tipo que se encuentren presente y responda además a la pregunta ¿Qué recursos posee que pueden ayudarme en el desarrollo de mi proyecto?
2. Las Asociaciones, al igual que el primer punto, identifique ¿Cuáles son esas asociaciones presentes en su comunidad? Y responda a la pregunta ¿Qué recursos posee que pueden ayudarme en el desarrollo de mi proyecto?

3. Por último es importante pueda mapear a todos los actores individuales relevantes de su comunidad,(**roles positivos a seguir**). Identifique quénes son y al igual que los puntos anteriores, planteese la siguiente pregunta ¿Qué recursos posee que pueden ayudarme en el desarrollo de mi proyecto?

Recuerde que los recursos no solamente deben ser tangibles, como dinero o materiales por ejemplo, sino tambien cuentan todos aquellos recursos intangibles, como el conocimiento que las personas, organizaciones y asociaciones poseen y pueden poner a nuestra disposición.

47

DISEÑO DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN Y APLICACIÓN DE CAMPO

Aquí una herramienta que le ofrecerá soluciones a las preguntas planteadas al inicio de esta lección. Esta herramienta debe ser aplicada para lograr los resultados esperados, en este caso conocer mejor a nuestros clientes. Las etapas del mapeo son:

- ¿Qué es lo que piensan o sientes los clientes?
- ¿Qué es lo que el cliente ve?
- ¿Qué es lo que dicen y hacen?
- ¿Qué es lo que oye?
- ¿Qué es lo que a su cliente le duele?
- ¿Qué es lo que su cliente aspira? *

Dinámica en clases



- 1) Complete la información de la herramienta de identificación y mapeo de clientes e implemente una herramienta de recursos.
- 2) Comparta la información obtenida con el grupo de clase.

**Herramienta de Mapeo de Recursos**

Identificación de actores en la comunidad : ¿quién es quién?



Identificación de recursos en la comunidad : ¿qué poseen los actores?

48

PROYECTO: VINCULACIÓN HABILIDADES Y CAPACIDADES FASE I

Habilidad: Aprender a aprender

Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje

1 Introducción

A través de las herramientas vista previamente seremos capaces de tener una idea más clara a la hora de abordar un proyecto, esto mismo nos ayudara para que nuestra idea sea solida y en este sentido vaya por la dirección correcta que a la vez nos permite el éxito deseado.

Dinámica en clases



iEvaluemos las lecciones!

Esta actividad tiene como objetivo refrescar los conceptos que se han venido viendo a lo largo de las lecciones pasadas.



Recursos a utilizar en la actividad:

Hojas blanca y lapiceros



Pasos a seguir en la actividad:

Paso 1:

A través de los grupos colaborativos los estudiantes formularan preguntas basicas sobre las ultimas dos lecciones previamente vistas en clases.

Paso 2:

Una vez formuladas las preguntas al menos (5) se procederá a mezclar las preguntas de cada grupo colabotivo por grupo.

Paso 3:

Cada grupo designará a una personas que sea quien saque una pregunta (quien será a la vez quién responda la información correspondiente). Cada ronda de preguntas que se saquen tendrá que variar la persona que saque la pregunta, es preferible que esta no se repita.

Paso 4:

Tomara nota de las repuestas de y desear posible para el enriquecimiento de la clases podría dar retroalimentación sobre las respuestas una vez finalizada cada ronda.

49

PROYECTO: VINCULACIÓN HABILIDADES Y CAPACIDADES FASE II

Habilidad: Aprender a aprender

Resolución de problemas capacidad de conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje

1 Introducción

El mapa de recursos funciona como un inventario de recursos, habilidades y talentos que existen en las diferentes formas de organizaciones de la comunidad. En él se identifican y representan los vínculos entre las diferentes partes de la comunidad. Utilizamos el mapa de recursos con el fin de identificar potenciales necesidades que necesitan ser resuelto, a la vez esta herramienta nos ayuda a entender el poder colectivo con el que contamos dentro de nuestro y espacio y que podemos poner a nuestra disposición.

1 **Dinámica en clases**



Complete la información:

Complete la información de la herramienta de mapeo de recursos.

49

PROYECTO: VINCULACIÓN HABILIDADES Y CAPACIDADES FASE II

2 **Dinámica en clases**

Compartiendo experiencias y sentimientos sobre el mapeo de recursos e identificación de posibles clientes para mi idea.

Esta actividad tiene como objetivo expresar a los demás compañeros todos aquellos acontecimientos que, nos haya hecho sentir feliz, orgullosos en todo el proceso de aprendizaje nuevo y a la vez todas las experiencias que nos han hecho crecer.



Pasos a seguir en la actividad:

Paso 1:

Los participantes se rotan la pelota (preferiblemente) uno a uno a modo de que todos puedan expresarse.

Se puede utilizar una pelota, pequeña, mientras la persona que la tiene en la mano la posee los demás escuchan atentamente, sin interrumpir, una vez que termine si tienen preguntas o comentarios, se va pasando la pelota, una vez terminada las preguntas o intervenciones la pelota continua con la persona del lado derecho y así sucesivamente hasta terminar las intervenciones.



Recursos a utilizar en la actividad:

Pelota pequeña o cualquier otro elemento que sirva como distintivo de que quien lo posee tiene la palabra por el momento

50

PROYECTO-REVISIÓN DE INFORMACIÓN

Habilidad: Manejo de la información

Habilidad para acceder a la información de forma eficiente, evaluarla de manera crítica y utilizarla de forma creativa y precisa.

**Dinámica en
clases**



Complete la información:

A continuación, se revisará toda la información correspondiente a las herramientas vistas con anterioridad para posteriormente presentar la información de manera resumida.

51

PROYECTO: VALIDACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Habilidad: Manejo de la información

Habilidad para acceder a la información de forma eficiente, evaluarla de manera crítica y utilizarla de forma creativa y precisa.

**Dinámica en
clases**



Complete la información:

Los estudiantes desarrollarán una presentación en el aula para presentarla en la siguiente sección . Esta presentación deberá contemplar un resumen de todas las herramientas vistas en las sesiones anteriores.

52

EVALUACIÓN DE MAPEO DE RECURSOS COMUNITARIOS

Habilidad: Manejo de la información

Habilidad para acceder a la información de forma eficiente, evaluarla de manera crítica y utilizarla de forma creativa y precisa.

Dinámica en
clases

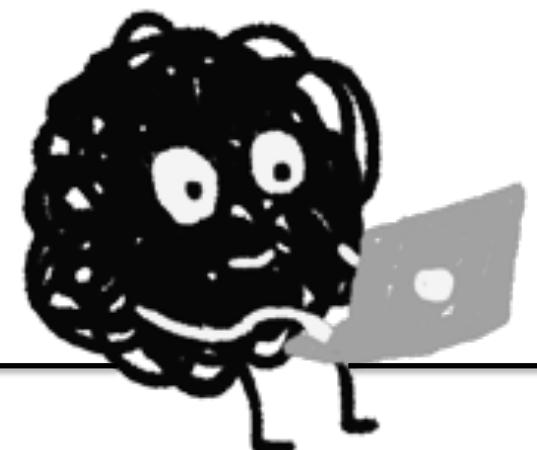


Presentación

Se darán las instrucciones sobre la presentación de los principales hallazgos en las herramientas que se pusieron a disposición de los estudiantes a través de todo trayecto. Cada grupo tendrá un tiempo definido acordado por el maestro, para su presentación. (según el volumen de los grupos)

2 Presentación del mapeo de recursos por grupos colaborativos

Presentación de instrumentos por parte de estudiantes.



Se recomienda que las presentaciones por grupos colaborativo sean lo mas creativas posibles y se realizará un espacio de preguntas sobre los principales hallazgos o inquietudes del público.

53

TALLER DE CREATIVIDAD

Habilidad: Creatividad e innovación

Habilidad para generar ideas originales que tengan valor en la actualidad, interpretar de distintas formas las situaciones y visualizar una variedad de respuestas ante un problema o circunstancia.

Dinámica en clases



Los objetivos de la actividad son:
(i) fomentar la creación de un buen ambiente de grupo. (ii) Fomentar el autoconocimiento de los participantes. (iii) Valorar positivamente las similitudes y diferencias entre los participantes



Pasos a seguir en la actividad:

Primer paso:

Cada uno, individualmente, crea una tarjeta de identificación, escribiendo y dibujando:

- Su nombre, quién lo eligió y porqué.
- Un pasatiempo, algo que le guste hacer en su tiempo libre.
- Una persona conocida o importante que le guste (modelo).
- Algo que sepa o pueda hacer.
- Algo que no pueda hacer y que le gustaría aprender.



Recursos a utilizar en la actividad:

- Hojas de colores o blancas
- Tijeras
- Pegamento
- Pliegos de papel periódico

Paso dos:

Cada participante presentará brevemente su tarjeta al grupo explicando cada aspecto y la pegará en una cartulina.

Paso tres:

Una persona que no tenga nada en común con la anterior continuará, presentando la suya y la pondrá en la misma cartulina, como si fuera un juego de dominó. Si alguien no tiene nada en común, una persona al azar continuará y pondrá tu tarjeta en un nuevo lugar de la cartulina.

53

TALLER DE CREATIVIDAD

Entonces, el formador llevará a cabo una reflexión sobre el procedimiento de creación de nuestra identidad, utilizando preguntas como:

- ¿Qué factores influyen en la construcción de nuestra identidad?
- ¿Si hubiéramos hecho la misma actividad el año pasado, hubiéramos hecho la misma tarjeta? ¿Por qué?
- ¿Qué elementos son fijos y cuáles cambian?

Dinámica en clases



Creando un producto innovador

Esta actividad es un modelo de como enfocar la innovación en entornos inciertos de forma ágil y radical y tiene como objetivo el trabajo en equipo mediante la innovación para valorar una idea de emprendimiento.



Pasos a seguir en la actividad:

Realizar este ejercicio en parejas.

Este ejercicio se dividirá en cinco etapas.

Primera etapa: empatizar

Se realizarán las parejas para trabajar. Posterior a ello, se les indicara que para ese ejercicio uno de ambos tomara el papel de cliente y el otro el papel de diseñador: (i) el cliente pedirá que le haga una camisa, las indicaciones serán simples, sin detalle. (ii) el diseñador hará una camisa sin mucho procedimiento. (iii) conforme el ejercicio va avanzando el cliente va siendo más específico y dando indicaciones del producto final que requiere, para lo cual el diseñador tiene que ir adaptándolo.

Segunda etapa: definir

Una vez hayamos entendido a nuestro cliente es el de definir el problema y centrar nuestro objetivo.

La información que hayamos conseguido con el primer paso nos ayudará a enfocar el trabajo desde una y otra perspectiva y dónde está el valor y los obstáculos. Tanto si queremos lanzar un nuevo producto o resolver un reto interno, esta fase ayuda a focalizar en los retos concretos para los que buscaremos una solución innovadora.

Tercera etapa: ideas

El siguiente paso una vez que hayamos identificado el cliente con sus problemas, hábitos y necesidades es empezar a pensar en soluciones.

53

TALLER DE CREATIVIDAD

En este paso es fundamental tener la mente abierta y olvidarnos de lo que a nosotros nos gusta, porque, aunque algunas cosas nos resulten sorprendentes, este proceso de innovación a través de la creación nos va a ayudar a salir de la zona de confort que siempre nos lleva a proponer las mismas soluciones o estrategias. La innovación no es un proceso fácil u obvio, ya que nos obliga a tener una visión abierta y apostar por soluciones diferentes.

Se tendrán que aceptar que todos los puntos de vista son válidos y posteriormente agrupar, ordenar y más adelante descartar las ideas que no solucionen nuestro problema.

Cuarto etapa: construcción de un prototipo

Este paso del proceso es vital porque es el que nos permite convertir las ideas en algo tangible, construir sobre la inteligencia y el conocimiento funcional de los

demás y plasmar nuestras ideas en algo concreto y que se puede "tocar".

Aquí el prototipo tiene que ser dibujado, sea lo más creativo posible, eso sí, sin salirse del esquema del que quiere su cliente.

Quinta etapa: evaluar

El último paso y por regla general del proceso de innovación es el de enseñar nuestro prototipo al cliente para comprobar si realmente necesitan lo que estamos ofreciendo, si resolvemos su problema y si estuviesen dispuestos a pagar por nuestra solución.

Necesitamos la opinión de los clientes y cuanta más retroalimentación obtengamos, mejor enfocaremos nuestra propuesta.

2 Competitividad como práctica de desarrollo en la idea de negocio

Realización de test: *

- Liderazgo.
- Creatividad
- Eficacia trabajo en equipo

Anexo: Test de liderazgo

El alumno líder destaca por su popularidad, capacidad de iniciativa, confianza en sí mismo y espíritu de servicio. En principio, es un rasgo de personalidad positivo. Como todas las capacidades humanas tienen un sustrato hereditario y asimismo es susceptible de desarrollo. Se puede, por tanto, aprender a ser líder.



*** Anexo: test de liderazgo**

En el aula, es importante conocer quiénes son los líderes para sus compañeros porque van a marcar la pauta de comportamiento del grupo. Para valorar el liderazgo responda al cuestionario

del siguiente modo:

A: nunca B: casi nunca C: a veces. D: casi siempre E: siempre

	1 Le agrada organizar actividades nuevas.	A	B	C	D	E
2	Sugiere nuevas ideas.					
3	Es capaz de discutir reglas o normas que estima injustas.					
4	Acometer tareas difíciles con moral de éxito.					
5	Intenta organizar un grupo para trabajar conjuntamente.					
6	Es de palabra fácil. Tiene facilidad y soltura para expresarse verbalmente.					
7	Hace sugerencias a sus compañeros.					
8	Es popular entre sus compañeros o compañeras.					
9	Sus compañeros/as le eligen como árbitro o juez para dirimir sus problemas.					
10	Sus compañeros/as le eligen como jefe en las actividades de grupo.					
11	Tiene confianza en sus propias fuerzas.					
12	Sus compañeros/as le consideran en muchos aspectos como un modelo a imitar.					
13	Toma la iniciativa a la hora de emprender algo nuevo.					
14	Es capaz de plantear discusiones sobre temas de actualidad (deportes, cine, noticias).					
15	Le agrada dirigir actividades de grupo.					

**Anexo: test de liderazgo**

Valoración e interpretación

Puntúe las respuestas seleccionadas según la siguiente escala:

A: 0 B: 1 C: 2 D: 3 E: 4

Menos de diecinueve puntos: tal alumno no es líder; carece de dotes de mando. Puede ser por falta de capacidad para asumir tal responsabilidad, por tener ideas poco claras, o por su forma de ser débil, voluble o maleable. Sea cual fuere la razón, acepta razonamientos y decisiones ajenas adaptándose a ellas. Conviene ayudarle a adquirir confianza en sí mismo, a tomar decisiones por sí, a ser firme en los propósitos decididos con independencia de opiniones ajenas o tendencias sociales.

Entre veinte y cuarenta puntos: no indica liderazgo, pero tampoco a una persona pasiva o insegura. Significa iniciativa propia, pero no de arrastrar o influir a los demás de modo suficiente.

Cuarenta y un puntos o más: He aquí un líder: tiene dotes de mando, está seguro de sus propias conclusiones, tiene capacidad de iniciativa e influencia en el resto de sus compañeros/as.

53

TALLER DE CREATIVIDAD

MATERIAL DIDÁCTICO



Anexo: test de creatividad

Objetivo:

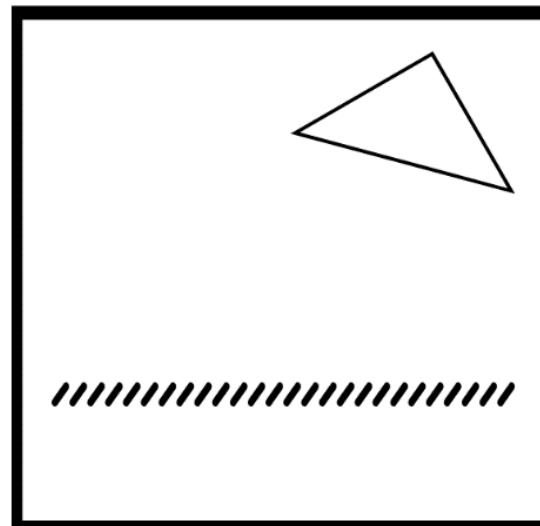
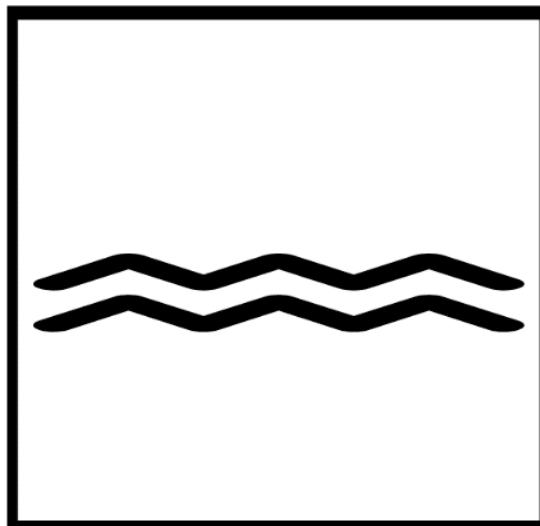
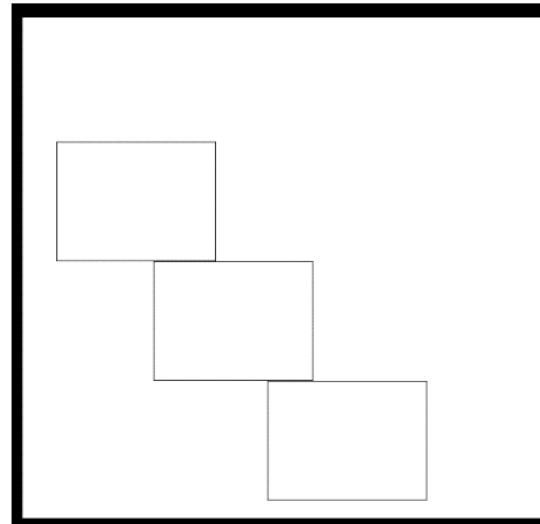
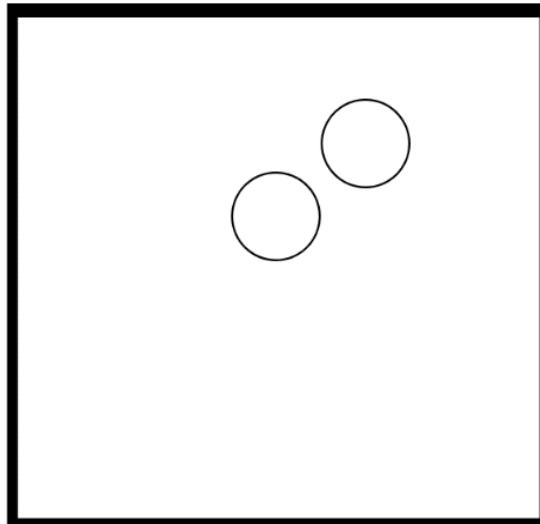
El objetivo de esta prueba es valorar la creatividad del alumno/a a través de cuatro componentes básicos:

- Fluidez: es la capacidad para producir muchas ideas, se valora por el número de respuestas que el alumno/a emite.
- Flexibilidad: es la capacidad para ver y abordar las situaciones de formas diferentes. Este componente de la creatividad se valora analizando cuantas categorías de respuestas diferenciadas el alumno/a es capaz de producir.
- Elaboración: es la capacidad para enriquecer cualquier producción con detalles que, aunque no son necesarios para explicar la idea principal, la realzan.

Originalidad: capacidad para producir respuestas que son poco frecuentes en el entorno.

Pasos de aplicación:

Paso uno: Se presentan diferentes tareas de tipo gráfico para ser cumplimentadas por los alumnos/as.



- Resulta conveniente aplicar la prueba al grupo completo de alumnos/as para comparar las diferentes producciones y poder apreciar determinados componentes del pensamiento divergente, como, por ejemplo, la originalidad.
- Paso dos: se reparten las hojas **con los bocetos y dejar que los estudiantes se inspiren**.

**Anexo: tests para analizar la eficacia del trabajo de un equipo**

Responde a cada cuestión utilizando estos valores:

1: Nunca

2: Algunas

3: Bastantes veces

4: Siempre

Evaluación

- Si la suma total se encuentra entre 20 y 40. Parece que la percepción que tienes sobre la eficacia del trabajo de tu equipo es muy negativa. Procura analizar cuál puede ser la causa: ¿desmotivación del líder, o de los otros miembros?, ¿ausencia de objetivos comunes?
- Si la suma total se encuentra entre 41 y 60. Estás bastante satisfecho de la eficacia del trabajo de tu equipo. Quizás sólo os falta pulir algunos aspectos concretos de la actividad cotidiana del equipo.
- Si la suma total se encuentra entre 61 y 80. Enhorabuena, la eficacia de tu equipo es realmente excepcional. Pero, ¿siempre es así o sólo ocurre en determinadas situaciones que suponen un reto para el equipo? Y, ¿quién es el principal artífice de este éxito?

**Anexo: test para analizar la eficiencia del trabajo en equipo**

Es importante saber que tiempo se destina en una tarea dentro de un equipo, siga la siguiente escala para su calificación: A: nunca B: casi nunca C: a veces. D: casi siempre E: siempre

	TEST	1	2	3	4
1	Hay un líder aceptado por todos en su grupo de trabajo.				
2	Los objetivos del equipo están claros y son aceptados por todos.				
3	El líder ha establecido normas y tareas para todos.				
4	Están bien definidas las acciones precisas para alcanzar los objetivos.				
5	Los miembros del equipo tienen claras sus responsabilidades individuales.				
	Se han establecido indicadores que facilitan información sobre el cumplimiento de los				
6	objetivos.				
7	El líder facilita la comunicación y la participación.				
8	La comunicación es clara, fluida, precisa.				
9	Se escuchan las opiniones de todos.				
10	Se ha acordado un método para tomar decisiones.				
11	Las decisiones se toman por consenso.				
12	Cuando no se toman decisiones por consenso, las aceptan todos.				
13	Se generan alternativas de solución ante los problemas.				
14	Se analizan las posibles consecuencias de cada alternativa.				
15	Se definen indicadores para evaluar la eficacia de las alternativas.				
16	Se desarrollan planes alternativos de trabajo.				
17	El líder propicia un clima de trabajo agradable, sin olvidar los objetivos del equipo.				
18	Las personas del grupo aceptan las críticas de forma positiva.				
	Los miembros del equipo expresan los conflictos de forma abierta y discutiendo las				
19	diferencias.				
20	Los conflictos se enfocan sobre las ideas y los métodos y no sobre las personas.				

54

PROTOTIPADO DE UNA IDEA

Habilidad: Creatividad e innovación

Habilidad para generar ideas originales que tengan valor en la actualidad, interpretar de distintas formas las situaciones y visualizar una variedad de respuestas ante un problema o circunstancia.

Dinámica en clases

Carné de identificación



Cada grupo colaborativo elaborará un prototipo sobre las actividades ya sea del servicio o producto que realiza y a continuación lo expondrá ante los demás compañeros.



Recursos a utilizar en la actividad:

A criterios del docente



Pasos a seguir en la actividad:

A criterios del docente.

Test de habilidades y capacidades emprendedoras

Explorando mis habilidades emprendedoras Fundamentos II

Nombre:	Nivel:
Sexo:	Edad:

Esta medición tiene como objetivo explorar mis habilidades emprendedoras basadas en tres áreas: Identificando ideas y oportunidades, entiendo los recursos que necesito, y tomando acción. No hay respuesta correctas. La medición es para que podás explorar personalmente como estás en las diferentes habilidades de mentalidad emprendedora.

Por favor marque con una equis (X) en que medida las siguientes afirmaciones le corresponden

Si no se entiende el enunciado se puede dejar en blanco.

1. Definitivamente no. 2. Pocas veces. 3. La mayoría del tiempo . 4. Definitivamente sí.

Hito	Afirmación	1	2	3	4
Identificar, crear y aprovechar oportunidades	Puedo reconocer oportunidades para crear valor en mi comunidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Concentrarse en los desafíos	Puedo reconocer desafíos en mi comunidad y alrededores en donde yo pueda contribuir a resolverlos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Descubrir necesidades	Puedo reconocer necesidades en mi comunidad y alrededores que no se han identificado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Analizar el contexto	Puedo reconocer los diferentes papeles de sectores públicos, privados y de terceros en mi región o país.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ser curioso y abierto	Puedo explorar nuevas formas para hacer uso de los recursos existentes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desarrollar ideas	Solo y como miembro de un equipo, puedo desarrollar ideas para crear valores para otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definir problemas	Puedo explorar problemas inconclusos de muchas maneras para generar múltiples soluciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Diseñar valor	Puedo mejorar los productos, servicios y procesos existentes para que satisfagan de una mejor manera mis necesidades, las de mis compañeros y las de la comunidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ser innovador	Puedo describir cómo algunas innovaciones han transformado la sociedad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Imaginar	Puedo desarrollar escenarios futuristas sencillos donde se crea un valor para mi comunidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pensar estratégicamente		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acción guiada		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Test de habilidades y capacidades emprendedoras

Hito	Afirmación	1	2	3	4
Reconocer el valor de las ideas	Puedo mostrar cómo los diferentes grupos, compañías e instituciones, crean un valor en mi comunidad y en mi entorno.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Compartir y proteger ideas	Puedo explicar que las ideas se pueden compartir y hacer circular en beneficio de cada uno o se pueden proteger con ciertos derechos, por ejemplo, derechos de autor o patentes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comportarse éticamente	Puedo describir con mis propias palabras la importancia de la integridad y los valores éticos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pensar de forma sostenible	Puedo reconocer ejemplos de comportamiento amistoso con el medio ambiente por parte de las empresas que crean valores para la sociedad en general.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Evaluar el impacto	Puedo distinguir la diferencia entre el impacto de una actividad de valor agregado en la comunidad objetivo y el amplio impacto en la sociedad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ser responsable		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seguir tus aspiraciones	Puedo describir mis necesidades, deseos, intereses y objetivos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Identifica tus fortalezas y debilidades	Puedo identificar en lo que sí y no soy bueno.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Creo en mis capacidades	Creo en mi capacidad para lograr lo que deseo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Da forma a tu futuro	Puedo describir qué cualidades y habilidades se necesitan para diferentes trabajos y cuáles de estas cualidades y habilidades tengo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mantener el impulso	Estoy motivado por la idea de crear valores para mí y los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ser determinado	Estoy motivado por los desafíos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Enfócate en lo que te mantiene motivado	Puedo reconocer las diferentes maneras de motivarme y de crear un valor para los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ser resiliente	Soy decidido y perseverante cuando trato de alcanzar mis objetivos (o los de mi equipo).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
No me rindo	No tengo temor de trabajar duro para alcanzar mis objetivos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Administrar recursos	Puedo apreciar la importancia de compartir recursos con los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Usar los recursos de manera responsable	Puedo describir cómo los recursos duran más a través del uso, reparación y reciclaje.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sacar el máximo provecho de su tiempo	Valoro mi tiempo como un recurso escaso.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Obtener apoyo	Puedo identificar fuentes de ayuda para mi actividad de creación de valor (por ejemplo, maestros, compañeros, mentores).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Test de habilidades y capacidades emprendedoras

Hito	Afirmación	1	2	3	4
Comprender conceptos económicos y financieros	Puedo explicar conceptos básicos sobre economía (por ejemplo, oferta y demanda, precio de mercado, comercio).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Presupuesto	Puedo idear un presupuesto básico de una manera responsable.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Encontrar financiación	Puedo describir el principal papel de los bancos en la economía y en la sociedad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entender impuestos	Puedo explicar cómo los impuestos financian las actividades de un país y su parte en la provisión de bienes y servicios públicos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inspira e inspiráte	Estoy activamente involucrado en la creación de valor para los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Persuadir	Puedo persuadir a los demás aportando varios argumentos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comunicar efectivamente	Puedo comunicar las ideas de mi equipo a otros de manera persuasiva utilizando diferentes métodos (por ejemplo, afiches, videos, juego de roles).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Usar los medios de manera efectiva	Puedo analizar cómo se pueden utilizar los diferentes medios de comunicación para llegar a las audiencias de diferentes maneras.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Asumir la responsabilidad	Me siento cómodo cuando asumo responsabilidades en actividades compartidas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trabajar independientemente	Puedo trabajar independientemente en actividades sencillas de creación de valor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tomar acción	Muestro iniciativa para enfrentar los problemas que afectan a mi comunidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definir objetivos	Puedo identificar objetivos alternativos para crear valor en un contexto sencillo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Planificar y organizar	Puedo lidiar con una serie de tareas sencillas al mismo tiempo sin sentirme incómodo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desarrollar planes de negocios sostenibles		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definir prioridades	Puedo identificar los pasos básicos que se necesitan en una actividad de creación de valor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Controla tu progreso	Puedo supervisar si una tarea va a funcionar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ser flexible y adaptarse a los cambios	Puedo confrontar y lidiar con los cambios de una manera constructiva.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manejar la incertidumbre y la ambigüedad	Exploro a mi ritmo las formas de alcanzar los proyectos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Calcular el riesgo	Puedo describir los riesgos relacionados con una actividad sencilla de creación de valor en la que participo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manejar el riesgo		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aceptar la diversidad	Estoy abierto al valor que otros pueden aportar a las actividades de creación de valor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Test de habilidades y capacidades emprendedoras

Hito	Afirmación	1	2	3	4
Desarrollar la inteligencia emocional	Puedo reconocer el papel de mis emociones, actitudes y comportamientos en la formación de las actitudes y comportamientos de otras personas y viceversa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Escuchar activamente	Puedo hablar sobre los beneficios de escuchar las ideas de otras personas para lograr mis objetivos o los de mi equipo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
En equipo	Estoy dispuesto a cambiar mi forma de trabajar en equipo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trabajar juntos	Puedo contribuir a actividades sencillas de creación de valor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Expandir la red	Estoy abierto a establecer nuevos contactos y cooperar con otros (individuos y grupos).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reflejar	Puedo dar ejemplos de fracasos temporales que han llevado a logros valiosos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aprender a aprender	Puedo anticipar que mis habilidades y capacidades crecerán con la experiencia, a través de ambos el éxito y el fracaso.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aprender de la experiencia	Puedo reflexionar sobre mi experiencia al participar en actividades de creación de valor y aprender de ellas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Fichas de seguimiento

FICHA DE SEGUIMIENTO – GUÍA DE SÉTIMO AÑO MÓDULO I: APRENDIZAJE POR PROYECTOS

CAPÍTULO: APRENDIENDO MEDIANTE PROYECTOS

DATOS GENERALES:

LICEO RURAL:

UBICACIÓN:	Región: Distrito:	Provincia: Localidad:
------------	----------------------	--------------------------

NOMBRE DEL PROYECTO O ESTUDIO:

EQUIPO EJECUTOR Y SUS RESPONSABILIDADES:
--

FECHA DE INICIO DEL PROYECTO: PLAZO DE EJECUCIÓN:
--

FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO ¹	
Detalle	Descripción
Población sugerida	
Muestra sugerida	
Instrumento sugerido	
Recolección de datos	
Procesamiento sugerido	
Duración	

HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO COMUNAL

De acuerdo a resultado en la aplicación de la “Herramienta de Diagnóstico Comunal”¹

COMPONENTE DE RESUMEN I: RESUMEN ESTADÍSTICO GENERAL DE LA HERRAMIENTA

PÚBLICO META:

Datos Generales			
Cantidad de instrumentos aplicados:	Cantidad de personas directas e indirectas involucradas:	Rangos etarios mayoritarios:	Cantidad de personas consultas por género:

Cantidad de recursos naturales	Cantidad de actividades productivas

Principales fuentes de recursos disponibles o actividades productivas a resaltar:
1.-
2.-

Principales necesidades o problemáticas sociales, ambientales o económicas por resolver:
1.-
2.-

¹ Revise la “Dinámica I – Actividad en clase” de la Lección VIII al completar este cuadro. Tome en cuenta las explicaciones y recomendaciones especificadas en la “Ficha Técnica” de ejemplo utilizada en esta lección.

¹ Inserte al final de esta “Ficha de Seguimiento del proyecto” las herramientas de diagnóstico comunal aplicadas a la comunidad, estudiantes o público meta seleccionado como documento de validación del proyecto.

Fichas de seguimiento

COMPONENTE DE RESUMEN II: PRINCIPALES ACTORES INVOLUCRADOS Y POSIBLES SOLUCIONES

Actores ¹ involucrados			
Actor I	Actor II	Actor III	Actor IV

Nivel de satisfacción con productos y servicios	Nivel de disposición para nueva soluciones

Principales cambios/transformaciones en productos ofertados a la comunidad:

- 1.-
- 2.-

Principales cambios/transformaciones en servicios ofertados a la comunidad:

- 1.-
- 2.-

Productos y servicios que sólo se pueden adquirir desplazándose lejos:

- 1.-
- 2.-

Nota:

La información en esta ficha de seguimiento puede ser actualizada, modificada, y ajustada según las necesidades del proyecto de negocio.

¹ Pueden ser actores públicos, privados, no gubernamentales, ONG'S, grupos organizados, comunidades, gobiernos locales, asociaciones de desarrollo, grupos estudiantiles, entre otros.

III OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL:

OBJETIVOS ESPECÍFICOS O SECUNDARIOS:

IV GUÍA DE PREGUNTAS A UN POTENCIAL ALIADO ¹

Coloque acá la guía de preguntas planteada a un potencial aliado de su proyecto:

Área	Pregunta

V RECOMENDACIONES AL PROYECTO

Coloque acá la guía de preguntas planteada a un potencial aliado de su proyecto:

Recomendación	Estrategia de abordaje

¹ Inserte dentro de la "Ficha de seguimiento del proyecto" las entrevistas realizadas como parte del desarrollo del proyecto.

Fichas de seguimiento

VI GUÍA DE PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Coloque acá un orden establecido para su presentación del proyecto, utilice la información llenada en esta “Ficha de seguimiento del proyecto”, además asigne roles a su equipo para la presentación.

Fichas de seguimiento

FICHA DE SEGUIMIENTO – GUÍA DE SÉTIMO AÑO MÓDULO II: MAPEO DE RECURSOS

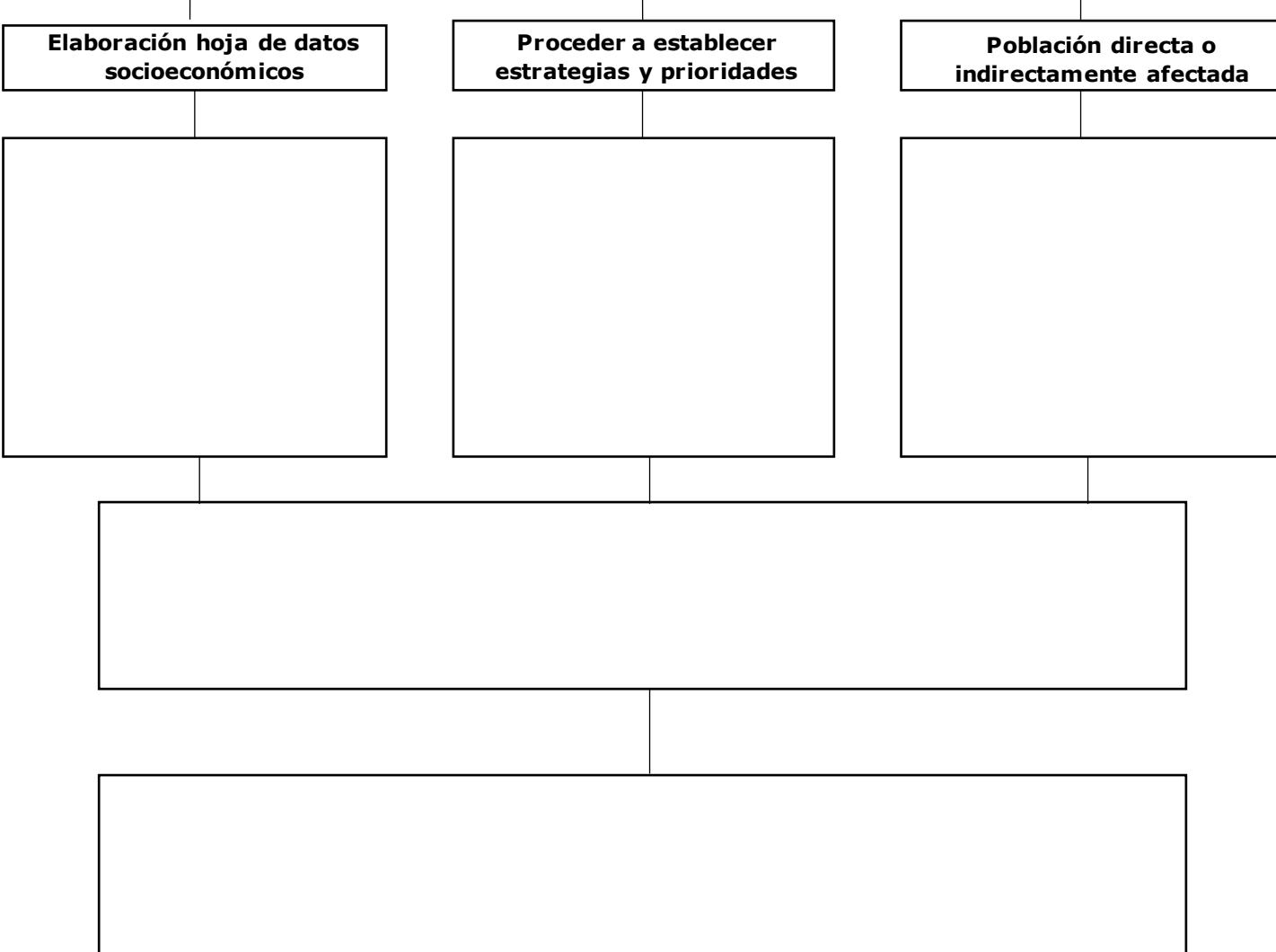
VII PLAN PARA IDENTIFICAR LOS RECURSOS Y NECESIDADES DE MI COMUNIDAD

Complete las siguientes preguntas con base a la dinámica de la lección

1. ¿Quiénes se verán afectados positivamente por mi proyecto, social, económico, ambiental o cultural?
2. ¿Quiénes son el grupo de personas más beneficiados en mi proyecto y cuales iniciativas son importantes para empezar a desarrollar relaciones con ellos?
3. ¿Cuáles son los diferentes intereses y necesidades de la población que se verá dentro de la zona de impacto de mi proyecto?
4. ¿Quiénes apoyan o se oponen a mi emprendimiento?
5. ¿Qué grupos de personas ayudarían ayudar a mejorar el diseño de mi emprendimiento?
6. A partir de esto, se realiza una elaboración de hojas de datos socioeconómicos básicos centrando la atención sobre los grupos beneficiados.

VI MAPEO DE RECURSOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE MI PROYECTO

MAPEO DE RECURSOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE MI PROYECTO

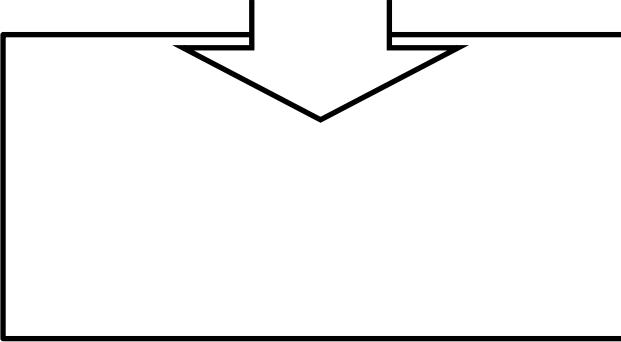
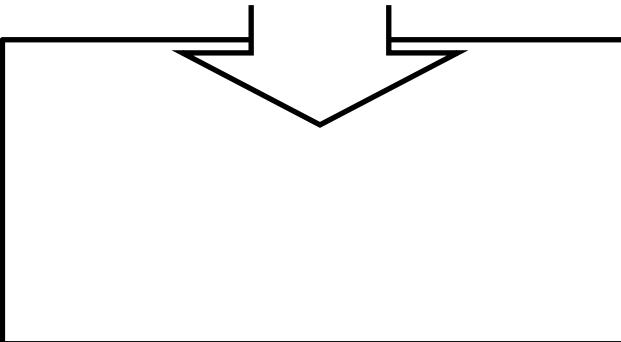
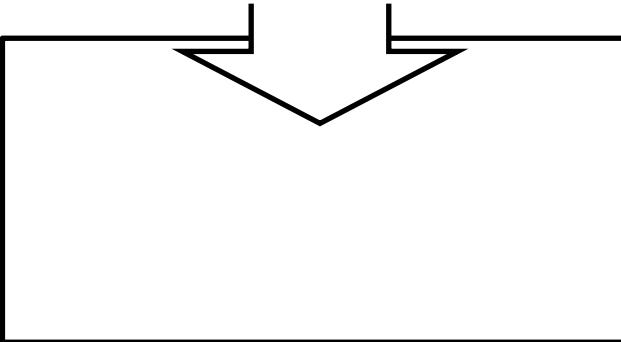


Fichas de seguimiento

VI FASE 1: MAPEO DE RECURSOS EN MI COMUNIDAD

1. Complete los siguientes cuadros con la información respectiva:

FASE I

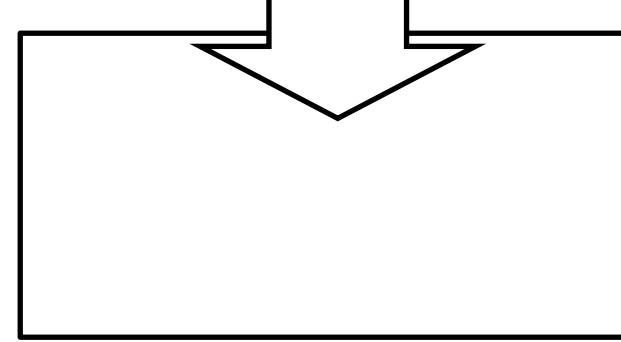
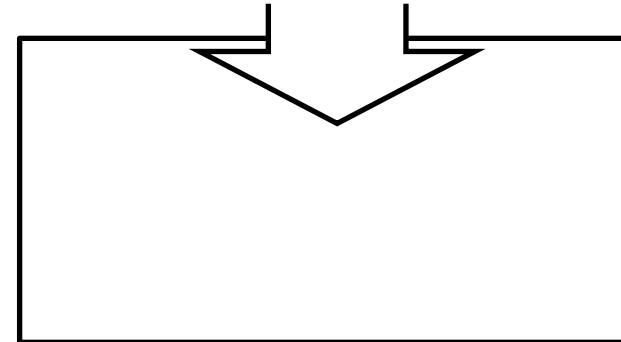
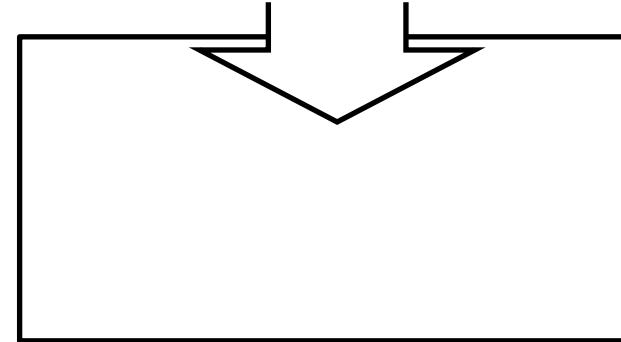


Mapear y evaluar

VII FASE 2: MAPEO DE RECURSOS EN MI COMUNIDAD

1. Complete los siguientes cuadros con la información respectiva:

FASE II

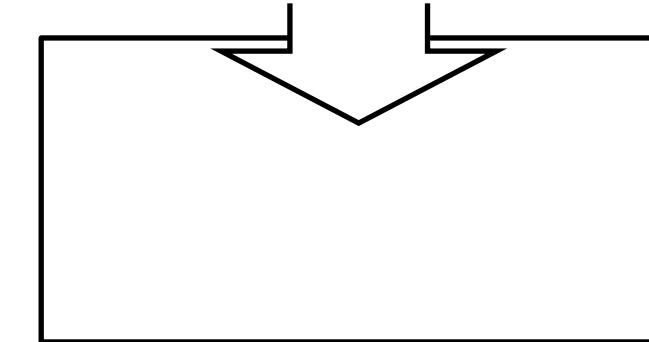
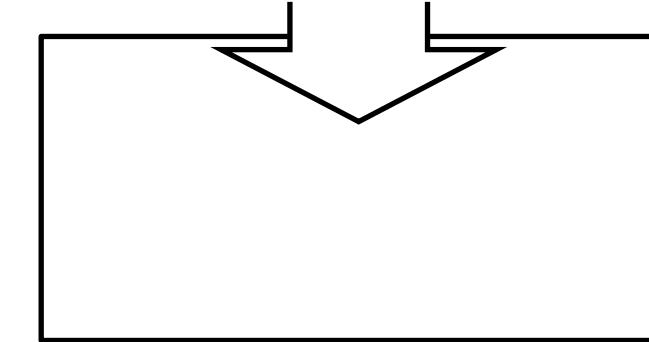


Planificación detallada

VIII FASE 3: MAPEO DE RECURSOS EN MI COMUNIDAD

1. Complete los siguientes cuadros con la información respectiva:

FASE III



Seguimiento de oportunidades

Fichas de seguimiento

IX PROTOTIPO

1. Complete los siguientes cuadros con la información respectiva:

GLOSARIO



Análisis: estudio detallado de algo, especialmente de una obra o de un escrito.

Aplicabilidad: Es aquello que debe o puede aplicarse, es la posibilidad de concretar un plan o materializar una idea. Si una idea no puede producirse en el mundo real no tiene aplicabilidad.



Capacitación: Capacitar es crear las aptitudes en los emprendedores que les permitan alcanzar sus metas y objetivos. En la capacitación quien capacita sólo debe facilitar ese proceso sin figurar en él. Es decir, capacitar al alguien es ampliar con más aptitudes la visión que ya tiene, sin que quien capacita pretenda cambiar esa visión.

Capital Humano: El capital humano es el más importante dentro de una organización y se remite a la productividad de los trabajadores en función de su formación y experiencia laboral.

Ciclo de ejecución: un ciclo de ejecución especifica los días en que una secuencia de trabajos tiene planificada la ejecución.

Cliente: se refiere a una persona que a cambio de un pago recibe servicios/productos de alguien que se los presta por ese concepto.

Competencias: son aquellas orientadas al desarrollo de aptitudes sociales. Se trata de capacidades comunicativas, de trabajo en equipo, flexibilidad y adaptabilidad frente a un determinado trabajo.

Consumidor (a): Toda persona física o entidad de hecho o de derecho, que, como destinatario final, adquiere, disfruta o utiliza los bienes o los servicios, o bien, recibe información o propuestas para ello.

Costos y gastos: El costo desembolso para producir o vender determinado producto el gasto es el desembolso para realizar las actividades, y no se espera recibir un ingreso a futuro.



Diagnóstico: instrumento de valoración que implica la recolección y análisis de datos para evaluar problemas de diversa naturaleza.

Diagrama: es un gráfico que representa un proceso o refleja relaciones entre datos, números, que han sido tabulados previamente.

Demográfica: Son datos o características que permiten dividir a la población, en distintos segmentos estáticos, como edad, sexo etc.



Elevator Pitch: Discurso de presentación sobre un proyecto o emprendimiento, ante potenciales clientes o accionistas cobrando especial relevancia para este segundo colectivo que se supone que busca proyectos y emprendedores con ideas claras, concisas y sintéticas.

Empresa social: una empresa social es aquella que tiene un impacto positivo en el medioambiente o en la sociedad y, a la vez, resulta rentable como negocio.

Encuesta: conjunto de preguntas tipificadas dirigidas a una muestra representativa de grupos sociales, para averiguar estados de opinión o conocer otras cuestiones que les afectan.

GLOSARIO

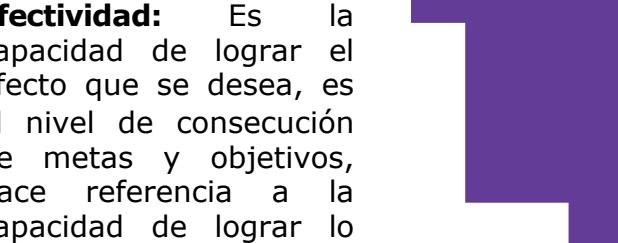
Efectividad: Es la capacidad de lograr el efecto que se desea, es el nivel de consecución de metas y objetivos, hace referencia a la capacidad de lograr lo que nos proponemos.



Geográfica: Es la parte de un objeto, la capacidad de un terreno o lugar, es un espacio organizado por una sociedad, siendo cualquier sitio habitado.



Innovación: puede ser de producto, de modelo de negocio, de canal de distribución, de acceso al mercado, entre otros, toda vez que redunde en una ventaja y que impacte el mercado. Se le considera disruptiva cuando trasciende el orden de ser simplemente una ventaja y permite que un producto, empresa o sector saque por completo a un líder análogo del mercado.



Línea base: Es la primera medición de todos los indicadores para poder iniciar un proyecto, establece un punto de partida del proyecto o de la invención. Por ejemplo, para iniciar un proyecto se realiza censos y estudios previos de lo que se requiere hacer y cómo hacerlo.



resultados de pruebas, de permisos obtenidos, es decir de cualquier tema que se considere puede brindar las herramientas para decidir el avance, corrección o cancelación del proyecto. La métrica tiene que ser definida de forma que se pueda medir en forma efectiva, se pueda relacionar con objetivos o hitos específicos y tenga plazos o períodos definidos de tiempo para su ejecución. En pocas palabras, debe ser medible, relacionable y estipulable en el tiempo.

Mapear: Es un proceso que permite contemplar de forma ordenada todas las debilidades y fortalezas dentro de una organización o una estructura.



Mapa comunitario: es la representación gráfica y convencional de una parte de un territorio en específico.

Mercado Meta: hace referencia al destinatario ideal de un servicio o producto. Por lo tanto, se trata del sector de población al que se dirige un bien y al que podrá dirigir una organización sus esfuerzos de mercadotecnia.

Métrica: una métrica en un proyecto es una unidad de medida que se usa para conocer el avance o los desvíos con respecto al plan original, puede ser en

Pensamiento sistemático: Es ese proceso donde consideramos a todas las partes y tenemos claro que, si una parte está mal, el sistema se ve afectado. Por lo anterior es importante considerar que el pensamiento sistemático contempla: Soluciones, Recursos y Contextos

Planificación: plan general, sistemáticamente organizado y frecuentemente de gran amplitud, para obtener un objetivo determinado, tal como el desarrollo armónico de una ciudad, el desarrollo económico, la investigación científica, el funcionamiento de una industria.

GLOSARIO

Población

Beneficiaria/Objetivo: son los usuarios del proyecto o beneficiarios directos, ubicados en una localidad específica. A esta población se le define por su pertenencia a un segmento socioeconómico, grupo etario (menores de seis años, por ejemplo), localización geográfica (zona rural o urbana) y carencia específica (insuficiente abastecimiento de agua potable). Este concepto se utiliza propiamente para los proyectos sociales.

Proceso de validación: la validación de un proceso consiste en establecer evidencia documentada que proporciona un alto grado de seguridad de que un proceso específico, consistentemente produce un producto o servicio que cumple las especificaciones y características de calidad predeterminados.

Prototipo (MPV): “prototipar” es convertir una idea de producto en un elemento tangible que puede ser “tocado, visto, medido y utilizado” para probar el concepto que se está desarrollando y por lo tanto se convierte en la primera aproximación real del producto para el mercado. MPV en sus siglas significa “Mínimo Producto Viable”

Proyecto: se refiere al conjunto de actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo, son esquemas de solución para una problemática o necesidad en específico.

Proyectos lucrativos: esquemas de solución enfocados en generar utilidad y ganancia.

Cuentan con aspectos básicos financieros y comerciales en donde venden productos o servicios. Estos proyectos no se encuentran exentos de generar impacto social, ambiental o económico por medio de la venta de sus productos o servicios.

Proyectos No-Lucrativos: esquemas de solución enfocados en resolver problemáticas sociales, económicas o ambientales, entre otras áreas, que a pesar de no tener un fin lucrativo propiamente generan modelos de sostenibilidad al mediano y largo plazo.

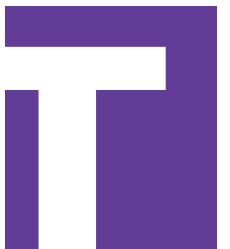


Ruta Crítica: se destaca por colocar los pasos esenciales que contemplan la ejecución de un proyecto, se utiliza para calcular los tiempos de ejecución de un proyecto.



Sistematización: proceso por el cual se pretende ordenar una serie de elementos, pasos, etapas, etc., con el fin de otorgar jerarquías a los diferentes elementos.

Stakeholders: Las personas o entidades interesadas o que resultan afectadas por las actividades de una empresa. Pueden ser trabajadores, accionistas, sindicatos, entre otros.



Sistematización: proceso por el cual se pretende ordenar una serie de elementos, pasos, etapas, etc., con el fin de otorgar jerarquías a los diferentes elementos.

Stakeholders: Las personas o entidades interesadas o que resultan afectadas por las actividades de una empresa. Pueden ser trabajadores, accionistas, sindicatos, entre otros.

BIBLIOGRAFÍA

Galeano. L. S.F. *Aprendizaje basado en proyecto.* Recuperado de:<http://ceupromed.ucol.mx/revista/PdfArt/1/27.pdf>.

Instituto Tecnológico de Monterrey. *El método de proyectos como herramienta didáctica.* Recuperado de: <http://www.mep.go.cr/sites/default/files/el-metodo-de-proyecto-como-tecnica-didactica.pdf>.

Boned, F. 2015. Aprendizaje por proyectos: *Una alternativa al método tradicional de enseñanza-aprendizaje.* Recuperado de: https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/2940/Sandra_Boned_Fuentes.pdf?sequence=1

Perez,M. 2008. *Aprendizaje basado en proyectos colaborativos.* Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/761/76111716009.pdf>.

Miguel Valero. S.F. *Técnicas de aprendizaje basado en proyectos.* Recuperado de: https://www.uaeh.edu.mx/profesorado_honorario_visitante/miguel_valero/presentaciones/MaterialTallerPBL.pdf

Gutierrez, L. S.F. *Objetivos Smart.* Recuperado de: <https://www.questionpro.com/blog/es/que-son-los-objetivos-smart/>

Alarco, D. S.F. *Técnicas y herramientas para realizar un diagnóstico comunitario.* Recuperado de: <https://danalarcon.com/8-tecnicas-y-herramientas-para-realizar-un-diagnostico-comunitario/>.

BIBLIOGRAFÍA

Davis, C.1993. *Herramientas para la comunidad: Diagnóstico participativo.* Recuperado de: <https://danalarcon.com/8-tecnicas-y-herramientas-para-realizar-un-diagnostico-comunitario/>

Geilfus, F. 2002. *Ochenta herramientas para el desarrollo participativo.* Recuperado de: <http://ejoventut.gencat.cat/permalink/aac2bb0c-2a0c-11e4-bcfe-005056924a59>.

PMBOK. 2017. *Definición de proyecto.* Recuperado de: <https://aprendizajeinstantaneo.com/wp-content/uploads/2017/03/pmbok.pdf>

Billige Blog. 2014. *Stackholders.* Recuperado de: <https://convocatoriasasembis.wixsite.com/inicio>

Conceptodefinicion.de. S.F. *Definición de cliente.* Recuperado de: <https://conceptodefinicion.de/>.

RAE. 2018. *Definición.* Recuperado de: <https://dle.rae.es/cliente>.

Emprendepyme. 2018. *¿Qué es un mercado meta?.* Recuperado de: <https://www.emprendepyme.net/que-es-el-mercado-meta.html>.

Crespo, M. S.F. *Guía de diseño de proyecto sociales,* comunitarios bajo el enfoque de marco lógico. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2015/1487/conceptos.htm>

BIBLIOGRAFÍA

Yo Emprendedor. 2017. *Guía para la cultura emprendedora.* Recuperado de:
https://www.meic.go.cr/meic/documentos/mg8zy705j/GuiaCultEmprende_Vol2_281117.pdf

Definición MX. S.F. *Sistematización.* Recuperado de:
<https://definicion.mx/>

Reyes, R.S.F. *La validación de procesos como herramienta de la mejora continua.* Recuperado de:
<http://www.oga.org.gt/images/files/File/Rreyes.pdf>

Destrezas Comerciales. S, F. *Dinámica de capacitaciones.* Recuperado de:
https://dinamicasempresariales.blogspot.com/p/blog-page_27.html

Fundación Cruz Blanca. S, F. *Cuestionario para analizar la eficacia del trabajo en equipo.* Recuperado de:
<http://www.mep.go.cr/sites/default/files/el-metodo-de-proyecto-como-tecnica-didactica.pdf>

Gobierno del Perú. 2009. *Ideas y plan de negocios.* Disponible a través de:
<http://www.minedu.gob.pe/minedu/archivos/a/002/06-bibliografia-para-etp/6-gipneg.pdf>.

Instituto Geógrafo Nacional. S.F. *Conceptos cartográficos.* Disponible a través de:
http://www.ign.es/web/resources/cartografiaEnsenanza/conceptosCarto/descargas/Conceptos_Cartograficos_def.pdf

BIBLIOGRAFÍA

López, C. 2017. *La jerarquía de necesidades de Maslow*. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/jerarquia-necesidades-maslow/>

Mind the Gap. S, F. *Guía metodológica para el desarrollo de habilidades sociales*. Recuperado: https://psicopedia.org/wp-content/uploads/2013/06/guia_completa-habilidades-sociales-para-adolescentes.pdf

Pedagogía activa. S, F. *Actividades para compartir sentimientos y experiencias*. Recuperado de: <https://www.pedagogiaactiva.com/actividades/item/22-actividades-para-compartir-sentimientos-y-experiencias.html>

Fuji, N. S,F. *Caso práctico de segmentación (i)*. Recuperado de: <https://labcaldad.files.wordpress.com/2011/03/2212-casos-segmentacion3b3n1.pdf>

Index. S,F. *La idea de negocio en proyectos de negocio*. Recuperado de: https://www.eoi.es/wiki/index.php/La_Idea_de_Negocio_en_Proyectos_de_negocio

SIGSA, Proyecto México. S,F. *Inventario de recursos*. Recuperado de: <http://www.sigsa.info/productos/proyecto-mexico/inventario-recursos>

Universidad de Kansas. S,F. *Caja de herramientas comunitarias*. Disponible a través de: <https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/valoracion/valorar-las-necesidades-y-recursos-comunitarios/recolectar-informacion/principal>

Vicemu. S, F. *Segmentación de clientes*. Recuperado de: <http://viveroempresasyecla.com/wp-content/uploads/2014/07/SEGMENTACION-DE-CLIENTES.pdf>

BIBLIOGRAFÍA

Withe Elpehant Content. 2016. *4 Herramientas online para conocer al cliente.* Recuperado de: <https://goo.gl/JcwVaV>

Emprende, pyme. S,F. *¿Cómo hacer una encuesta de mercado?* Recuperado de: <https://www.emprendepyme.net/como-hacer-una-encuesta-de-mercado.html>

Emprende, pyme. S,F. *¿Qué es una encuesta de mercado?* Recuperado: <https://www.emprendepyme.net/que-es-una-encuesta-de-mercado.html>

Emprende, pyme. S,F. *15 preguntas para hacer una encuesta de mercado.* Disponible a través de: <https://www.emprendepyme.net/preguntas-para-hacer-una-encuesta-de-mercado.html>