



MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE LALQUIZ-HUANCABMBA



Taller Roles de las municipalidades en el desarrollo económico local-DEL

INFORME MEMORIA

Lalaquiz, 17 y 18 de junio del 2014.

OBDULIA PRADA TELLO



CONTENIDO

	Pág	
I.	Introducción	2
1.1.	Objetivos del Taller	2
1.2.	Metodología del taller	3
1.3.	Equipos y materiales	3
1.4.	Participantes del taller	4
II.	Desarrollo del taller	4
2.1.	Introducción	5
2.2.	Marco conceptual	6
	El territorio y desarrollo	6
	Desarrollo local	8
	El desarrollo sostenible	10
	Que es planificar	10
	Promoción del desarrollo económico a través de PROCOMPITE	10
	Competencia como base de las Economías, a través de la	11
	Formación de Empresas CEFE	
	Características empresariales personales (CEP)	11
2.3.	Juegos aplicados en el taller	12
	Los sobres	13
	Macro filtro y micro filtro	14
	Plan de negocio	14
2.4.	Resultados del ejercicio	14
	producto priorizado Harina de plátano	15
	Producto priorizado Choco tejas de cacao	15
	Producto priorizado Mermelada de chicope	16
2.5.	Cierre del taller	16
III.	Conclusiones y recomendaciones	16
	Anexos-	16
	Evaluación del taller	17
	Lista de participantes	18
	Materiales de capacitación	18
	Agenda taller	21

I. INTRODUCCIÓN

En cumplimiento de los objetivos del proyecto “Mejora del Desarrollo Económico Local Sostenible en Lalaquiz, Huancabamba-Piura” se ha realizado el “Taller de roles de las municipalidades en el desarrollo económico local-DEL”, en el distrito de Lalaquiz provincia de Huancabamba región Piura entre el 17 y el 18 de junio del 2014, se enmarca en las líneas estratégicas “para promover los emprendimiento como parte básica del desarrollo económico local.

La iniciativa de realizar este taller emana de las necesidades de capacitación identificadas en el estudio con el apoyo Técnico y financiero del Fondo Belga Peruano de Estudios y Consultorías- FEC/CTB –APCI y es un trabajo interesante para fortalecer la capacidades de emprendimiento, porque, hoy en día el mundo está viviendo un proceso de globalización económica que casi ningún país puede evitar. Mientras por un lado productos baratos de producción masiva inundan los mercados de países en vías de desarrollo, obligando a pequeños productores tradicionales a salir fuera del mercado, más y más productos de países en vías de desarrollo compiten con la producción local en los países industrializados. Mientras la tasa de crecimiento de la producción económica continúa incrementándose, la diferencia en riquezas materiales se acelera. La estabilidad social y política del mundo depende mucho en desarrollar estrategias exitosas para tratar los crecientes problemas sociales, económicos y ambientales.

Con respecto a la creación de oportunidades para la creación de ingresos y empleo sostenidos, las estrategias y programas para el desarrollo de la pequeña empresa han adquirido impulso y se han convertido en un componente reconocido del crecimiento económico y de la estrategia de redistribución dentro de la sociedad. Sin embargo, nuestro entorno cambiante ha creado la necesidad de agregar nuevos elementos a las aptitudes humanas. La capacitación tiene que fortalecer estas nuevas competencias empresariales que necesitan sus participantes.

Así mismo en nuestro país la Ley 27972, Ley Orgánica de Municipalidades, en su Artículo No. 36, señala con claridad: “Los gobiernos locales promueven el desarrollo económico de su circunscripción territorial y la actividad empresarial local, con criterio de justicia social”. Las funciones específicas para la promoción del desarrollo económico local, en concordancia con este Artículo, se precisan en el Artículo No. 86, en donde son detalladas las funciones para el caso de las Municipalidades provinciales, como para las Municipalidades distritales.

En este contexto, las comunidades reciben el apoyo de la Municipalidad distrital en temas de fortalecimiento organizacional y de capacidades técnicas y productivas; pero la municipalidad no cuenta con suficientes medios y capacidades para atender de manera eficiente y sostenida a estas demandas. Esta es una preocupación constante de la Gerencia Municipal de desarrollo económico local, que gestionar y asegurar el desarrollo competitivo del distrito.

A pesar de la disponibilidad de recursos y potencialidades en su territorio, las familias del distrito de Lalaquiz-Huancabamba-Piura, no han generado suficientes medios y fuentes de ingreso económico sostenible. Los recursos naturales en este

distrito no son aprovechados de manera adecuada por el limitado acceso a información y acompañamiento técnico. Aunque la población del distrito se ha organizado en algunas asociaciones de productores, estas no tienen las condiciones y capacidades adecuadas para emprender sus iniciativas económicas de manera competitiva, enmarcadas en una visión y estrategia compartidas, por los involucrados.

1.1. OBJETIVOS DEL TALLER

Objetivo general

Mejoramiento del Desarrollo Económico Local y la gestión ambiental en la cuenca alta del río Bigote, Lalaquiz, Huancabamba.

Objetivos específicos

- Los y las participantes conocen el marco conceptual del desarrollo económico local y la importancia de la planificación desde el gobierno local.
- Los y las participantes conocen la promoción del desarrollo económico local a través de Pro compite.
- Proponen participativamente políticas públicas DEL y de gestión ambiental
-

1.2. METODOLOGIA DEL TALLER

La metodología utilizada en el taller es eminentemente práctica y participativa. (15% teoría y 85% práctica). Se privilegia el aprender haciendo.

Se trabajó con tres grupos a través de ejercicios prácticos, (Juego CEFE) que permiten internalizar los contenidos de manera lúdica y muy rápida.

A través de los ejercicios se propician y desarrollan elementos de trabajo en equipo y liderazgos potenciando la generación de redes y la búsqueda de alianzas entre las participantes

El diseño metodológico del taller consistió en:

Aprender haciendo.-

El taller será abordado mediante una metodología de aprendizaje vivencial. Las y los participantes encontrarán sus propias conclusiones del aprendizaje mediante la vivencia, el procesamiento la generalización y la aplicación de lo aprendido en el trabajo de grupo.

Visualización lúdica.-

Durante el desarrollo del taller se utilizara de forma permanente una adecuada visualización de las instrucciones sistematización de los diferentes aprendizajes del día.

También la metodología tendrá un enfoque de lúdica y alegría generada por las dinámicas y por los vitalizadores que harán parte del método de trabajo.

Uso de diferentes técnicas metodológicas.

El taller utilizara diversas técnicas de trabajo: Presentaciones visualizadas, paneles institucionales, trabajos de grupos, plenario .Se tendrá con una propuesta flexible que permita incorporar las diferentes expectativas de las y los participantes con respecto a la elaboración y aprobación del reglamento interno.

Compromiso y aplicabilidad.-

Para garantizar el compromiso con los resultados del taller se documentaran todo tipo de acuerdos y planes que por su importancia requieran de una concertación.

Agenda taller.-

El taller tendrá una duración de 8:30 horas y será desarrollado durante 02 días en horario de 8:00 a las 5:00 de la tarde de acuerdo a la agenda del anexo 01.

1.3. EQUIPOS Y MATERIALES

- Un local para el taller con capacidad de 20 personas
- Una laptop
- Proyector multimedia
- Cámara fotográfica
- Mesas y sillas
- 20 Papelotes
- 01 Cinta masquin
- 12 Plumones de colores
- Tarjetas de colores (Metaplanes)
- Premios simbólicos(galletas , chocolates etc)
- 05 sobres de carta muestra
- 50 hojas bon
- 10 tijeras pequeñas
- 10 Goma de preferencia Uhu
- 10 lápices
- 10 tarjadores
- 10 borradores
- 10 reglas de 30cm

1.4. PARTICIPANTES DEL TALLER

Los participantes del taller fueron

- ✓ Funcionarios y técnicos de la Municipalidad Distrital de Lalaqiz.
- ✓ Líderes o lideresas de organizaciones económicas (Cooperativas, Asociaciones de productores, comités de usuarios de riego, mujeres artesanas, microempresarios).
- ✓ Técnicos de organizaciones y/o profesionales independientes.
- ✓ Técnicos del MINAG y otros.
- ✓ Profesores y estudiantes de las instituciones del nivel secundario de Lalaqiz.

II. DESARROLLO DEL TALLER

2.1. INTRODUCCION.-Se presentaron a manera de introducción el marco teórico como también los principales resultados del estudio con temáticas parecidas para explicitar el marco en el cual surge la iniciativa de realización de talleres de capacitación. En esa sesión introductoria se mostraron diferentes aspectos de la planificación estratégica.

SESIÓN INAUGURAL

Se inicia el taller con las palabras de bienvenida del Gerente Municipal de Desarrollo Económico y Social Ing. Ubaldo Sigifredo Olemar Ubillus quien indica sobre el objetivo del taller y seguidamente presenta al Operador FEC/CTB-APCI TITO A. HERNÁNDEZ



5

2.2. MARCO CONCEPTUAL

Seguidamente inicia su exposición el Operador FEC/CTB-APCI TITO A. HERNÁNDEZ pero para vitalizar a los participantes se realiza una dinámica denominada juego de saludos que con complacencia lo realiza cada participante



2.2.1. El territorio y el desarrollo.-

El Territorio, desde el punto de vista del Desarrollo Aunque está referida al Desarrollo Económico, esta Guía se fundamenta en el concepto de “Desarrollo Territorial” (que no debe confundirse con Cuenca, demarcación territorial u ordenamiento territorial). El desarrollo territorial es el proceso que hacen los actores sociales y las poblaciones de una localidad, región o país para que, en un espacio o territorio, provoquen el cambio en las condiciones de vida, el desarrollo en términos bio-físicos, económicos y



sociales. Cada vez más el Territorio es visto como una estructura activa y no sólo como un simple espacio utilizado para alojar inversiones eventuales o para implementar infraestructura. En esta perspectiva, el territorio es considerado como una estructura viva (de desarrollo, de estancamiento o de regresión) y no solamente como un perímetro-receptáculo de las actividades productivas.

Los Territorios no son campos de maniobras, sino actores, entes dinámicos y



vivos desde un enfoque sistémico. En este sentido, aunque no se puede ignorar la gravitación del mercado y del ahorro interno como base de la demanda y de la acumulación de capital, las riquezas culturales, la identidad étnica, la organización socio-política y la institucionalidad, son fundamentales para el aprovechamiento sostenible

de los recursos naturales que ofrece un territorio.

Por ello, es importante entender la forma en que los sectores productivos interactúan con el territorio y lo modelan de manera diferenciada de acuerdo a las necesidades y características específicas de estas actividades; permitiendo identificar zonas o cadenas productivas de mayor jerarquía o impacto estructurado del espacio.



El Desarrollo es un proceso tendiente a buscar mejor calidad de vida a través del bienestar económico, social, cultural, político, científico y tecnológico de



una comunidad. El Desarrollo, es un sistema dinámico porque sus elementos; económicos, sociales, culturales, políticos, científicos y tecnológicos, ejercen relaciones de interacción. Es decir, el Desarrollo depende de una compleja, demorada y continua interacción y sinergia entre los factores económicos, políticos,

sociales y culturales, para una lenta y gradual formación del capital social.

El Desarrollo se orienta hacia la satisfacción de necesidades humanas, materiales y espirituales con un criterio de equidad y justicia social, así como a la utilización racional de los recursos de la biosfera, que posibilite a todos los pueblos el acceso equitativo a los recursos y al patrimonio mundial de la tecnología con un criterio de armonía. En este contexto, el desarrollo significa la realización plena del ser humano y para llegar a este estado se necesita que el medio ambiente sea usado en forma racional para permitir condiciones de habitabilidad.

2.2.2. El Desarrollo Local.-

Es la aplicación coherente y eficaz de las políticas e instrumentos de desarrollo económico, social, poblacional, cultural y ambiental a través de proyectos, planes y programas orientados a generar condiciones que permitan el crecimiento y desarrollo económico, cultural y social en relación con la dinámica



demográfica, el desarrollo social equitativo y la conservación de los recursos naturales y el medio ambiente dentro de una unidad territorial denominada Distrito, Mancomunidad, Provincia o Región.

2.2.3. El Desarrollo Sostenible

El Desarrollo Sostenible consiste en satisfacer las necesidades del presente, sin comprometer la capacidad para que las futuras generaciones puedan satisfacer sus propias necesidades. En otros términos, el Desarrollo Sostenible es el uso de los recursos naturales en el presente sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras

Es un proceso de mejoramiento duradero y equitativo de la calidad de vida de las personas, fundado en las medidas apropiadas de conservación y protección ambiental, sin sobrepasar la capacidad de recuperación ni la absorción de desechos.

2.2.4. Qué es planificar

A través de ejemplos se indican los pasos que implica la planificación estratégica como una herramienta a través de la cual se identifica una situación problema, se define como debiera ser la situación ideal para finalmente generar una estrategia para poder alcanzar la situación ideal. Se introduce el concepto de participación y, posteriormente, las características de una planificación estratégica participativa con enfoque de género. Se insiste en que en tanto el género es una categoría relacional, cualquier análisis de problemas parte de las diferencias de las necesidades de los hombres y de las mujeres, buscando la equidad entre ambos sexos, haciéndose cargo de las relaciones de subordinación de las mujeres. En tal contexto, una planificación estratégica con enfoque de género, busca equiparar las desigualdades procurando aminorar

las brechas entre unos y otras en las distintas esferas y debe reconocer las diferencias en el acceso a los recursos económicos, sociales y culturales.

2.2.5. PROMOCIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO ATRAVÉS DE PROCOMPITE.

¿Qué es PROCOMPITE?

Es un fondo concursable que nace para apoyar la competitividad productiva con el objetivo de mejorar la misma con los sectores productivos; mediante el desarrollo, adaptación o transferencia tecnológica, donde la inversión privada sea insuficiente para desarrollar el desarrollo competitivo y sostenido de las cadenas productivas.

¿Cuál es el Objetivo Principal?

El objetivo principal es apoyar las iniciativas empresariales de alto potencial en todas las regiones del Perú, por lo tanto, los gobiernos regionales y locales juegan un papel fundamental para su desarrollo, con el apoyo del ministerio de la producción y el ministerio de economía y finanzas.

¿Quiénes pueden participar en el PROCOMPITE?

Personas naturales o jurídicas conformadas bajo cualquier modalidad por el ordenamiento legal, que tras dicha asociación podrán participar del concurso PROCOMPITE.

¿Qué es Propuesta productiva?

Es el documento que presenta los agentes económicos organizados (AEO) para postular al concurso PROCOMPITE, y mediante el cual se identifican los bienes o servicios del negocio, la tecnología a utilizar, las actividades a realizar, el presupuesto de inversión y operación, así como el sustento económico y financiero del proyecto.

¿Qué iniciativas empresariales se puede presentar al PROCOMPITE.

Se puede presentar cualquier propuesta que genere valor agregado, entendiéndose como tal aquellas actividades donde exista transformación de materia prima donde exista una mejora de las actividades manuales del producto para llegar finalmente al cliente.

Adicionalmente, las propuestas presentadas a este concurso deben estar contempladas dentro de los sectores y cadenas productivas priorizadas por el gobierno local.

¿Qué es una AEO?

Son los Agentes Económicos Organizados, definidos como las asociaciones u organizaciones de productores que participan con sus planes de negocio en los concursos PROCOMPITE.

Como mínimo deben ser acreditadas por un Juez de Paz y contar con su Presidente, Secretario y Tesorero, para la Categoría A. En la Categoría B deben ser personas jurídicas.

Normas legales

La Ley 29337-Ley de PROCOM-PITE permite a los Gobiernos Regionales y Locales implementar Fondos Concursables para el Co-financiamiento de Propuestas Productivas

(Planes de Negocios) presentados por pequeños productores de manera asociada.

Los Planes de Negocio deben estar orientados a mejorar la competitividad de la cadena productiva, para lo cual incorporarán el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnologías.

En esta perspectiva, los Planes de Negocios a cofinanciar pueden considerar la transferencia de la propiedad de equipos, maquinaria, infraestructura, insumos y materiales.

La Ley establece que PROCOMPITE debe intervenir exclusiva-mente en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.

Montos de cofinanciamiento y plazo de ejecución de las propuestas productivas (planes de negocios).

Las propuestas productivas (planes de negocios) que se pueden presentar en las cadenas productivas priorizadas son:

Monto de Inversión Total de la Propuesta Productiva (Plan de Negocio)

Categoría A: Hasta: S/. 200,000.00

Categoría B: Mayores a: S/. 200,000.00 – Hasta 1'000,000.00

Límite de cofinanciamiento del Gobierno Regional Piura por categoría:

En la Categoría A: Hasta el 80% del monto de inversión total (Max. S/. 160,000.00)

En la Categoría B: Hasta el 50% del monto de inversión total (máximo de S/. 500,000.00).

Límite por beneficiario

En la Categoría A: Cómo mínimo 25 integrantes por AEO.

En la Categoría B: Cómo máximo S/. 15,000.00 por productor organizado (hogar).

Las Propuestas Productivas (Planes de Negocios) que se presenten deberán encontrarse dentro de estos montos, para el cofinanciamiento se tomará en cuenta el monto de inversión total de la propuesta productiva. El cronograma de ejecución de la inversión de la Propuesta Productiva (Plan de Negocio) deberá ser máximo de 24 meses contado a partir de la fecha de expedición de la Resolución Presidencial declarando a los ganadores. En el horizonte de evaluación de las Propuestas Productivas se considera como plazo máximo un periodo de 5 años como post-inversión.

Características del financiamiento

Se cofinanciará hasta un máximo del 80% del monto total del costo de inversión de la

Propuesta Productiva de categoría A (Plan de Negocio) y 50% en el caso de propuestas productivas de categoría B, respetando los límites establecidos anteriormente. En ese sentido, el monto que soliciten como cofinanciamiento

los planes deberá sujetarse a los parámetros establecidos en estas bases debiendo considerarse.

- No superar el monto máximo de acuerdo al número de hogares que participarán en la Propuesta Productiva (Plan de Negocio) de categoría B y en el caso de propuestas de categoría A no debe ser menor a 25 personas los que integran la AEO's. Es responsabilidad de los Agentes Económicos Organizados-AEO's, estimar los montos máximos, a fin de no ser descalificados.

- No superar el monto máximo permitido por tipo de Propuestas Productivas (Planes de Negocios). Es responsabilidad de las AEO's comparar el monto solicitado con los límites establecidos por categorías a fin de no ser descalificados.

2.2.6. COMPETENCIA COMO BASE DE LAS ECONOMÍAS, A TRAVÉS DE LA FORMACIÓN DE EMPRESAS CEFE

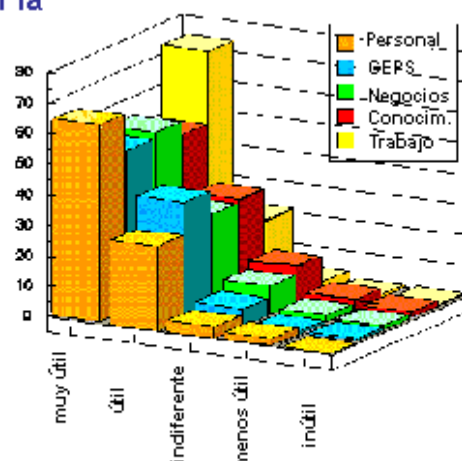
CEFE es un conjunto integral de mecanismos de capacitación que emplea un planteamiento orientado a la acción y a los métodos de aprendizaje por experiencias para desarrollar e incrementar la competencia en administración de empresas y personales de una gama amplia de grupos meta, mayormente en el contexto de degeneración de ingresos y empleo y de desarrollo económico. CEFE, como capacitación, se basa en el supuesto que el enriquecimiento de la sociedad depende esencialmente de sus recursos humanos, cuanto más productiva y responsable sea su gente, mayor será la riqueza de esa nación.

Desarrollar, fortalecer, estabilizar la competencia empresarial

El Concepto CEFE: Las perspectivas de los Participantes

Los participantes de que CEFE es útil o muy útil

- al 95% para su actual ocupación
- al 93% para su desarrollo personal
- al 91% para desarrollar sus competencias empresariales
- al 86% para el desarrollo de sus empresas
- al 82% para aumentar sus conocimientos



cefe Fuente: BMZ-Evaluation 994
IFO-Institut.
Braun, Hillen, Schneider-Barthold

Tamaño de la muestra: 415

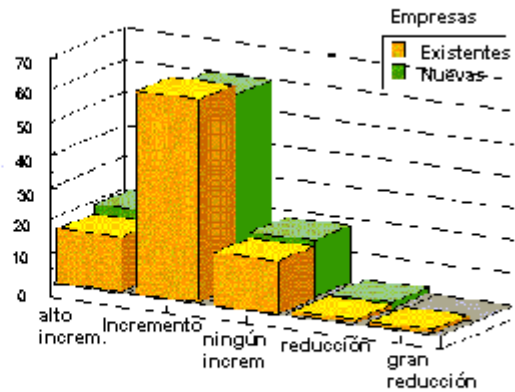
CEFE ha evolucionado en el transcurso de los años desde el planteamiento para capacitar a personas que deseaban iniciar su propia empresa hasta alcanzar una metodología de amplio alcance, diseñada a evocar una conducta y una competencia empresarial en una variedad de situaciones. El supuesto fundamental es que la gente con una visión clara de sus metas y equipadas con las habilidades para alcanzarlas, tiene más posibilidad de ser personas

productivas en la sociedad.

Desarrollar, fortalecer, estabilizar la competencia empresarial

El concepto CEFE Los participantes afirman que

Cerca del 80% de los participantes en actividad empresarial afirman que:
- sus ingresos personales incrementaron mucho después de CEFE



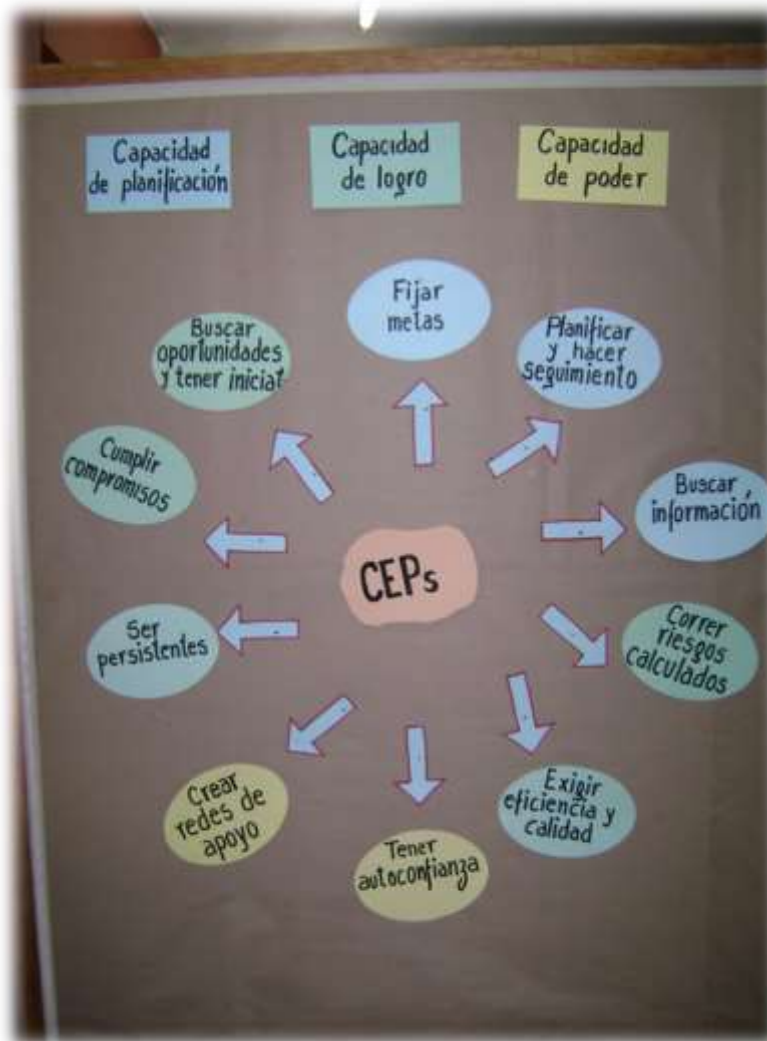
cefe Fuente: BMZ-Evaluation 984
IFO-Institut,
Braun, Hillen, Schneider-Barthold

relacionado con los ingresos personales

Tamaño de la muestra:100

2.2.7. CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES PERSONALES (CEP)

2.2.8.



2.3. JUEGOS CEFÉ APLICADOS

2.3.1. LOS SOBRES

A: La historia

El ejercicio de los sobres es uno de los ejercicios más complejos de simulación en la capacitación CEFÉ pues trata todos los aspectos importantes de una pequeña empresa de producción. Estos son, las estimaciones, planeamiento, organización y gestión, fabricación, marketing, negociación, control y finanzas, así como el trabajo de equipo y liderazgo. También es un ejercicio animado con compras y transacciones reales.



El ejercicio comprende la producción y la comercialización de sobres, fabricados en varias empresas que compiten entre sí. Al comienzo, los participantes tienen tiempo para planificar sus negocios y preparar la producción. Después, tienen que organizar y administrar los diferentes pasos de la



producción de sobres. Si son conscientes de la calidad, introducen un control de calidad en el proceso de producción y tratan de mantener la meta de producción. Habrá diferentes sistemas de producción, distribución del trabajo y diferentes estilos en la administración de materiales,



mano de obra, tiempo y producción. Después de producción, se realiza una simulación de la comercialización, comenzando con control de calidad, ventas y negociación de precios. Para fines de aprendizaje, en la primera vuelta, el control de calidad es muy estricto. En vista que la mayoría de las empresas no cumplen con los estándares



establecidos, el número de sobres rechazados o sobres aceptados, pero a menor precio, es alto y la mayoría de las empresas tienen pérdidas.

Por lo tanto, es importante realizar una segunda vuelta para darle la oportunidad a las empresas a que tengan un mejor desempeño. Se acorta el Tiempo de planificación mientras que el tiempo de producción permanece igual. Normalmente, los estándares de calidad se elevan en la segunda vuelta y el control de calidad no es tan estricto, para que las empresas puedan tener ganancias.

En el procesamiento del ejercicio, se analizan las diferencias entre la planificación y la producción real, las deficiencias en la organización de la producción, los elementos del costo y la importancia de cumplir con los estándares de calidad.

Una amplia gama de variaciones ha sido desarrollada a nivel mundial, algunas de ellas se describen en el punto G.

El ejercicio se utiliza, principalmente, en el módulo de producción y costos.

Objetivos de aprendizaje

Los participantes

- ✓ Aprenden sobre los principios y técnicas relevantes en la administración de una pequeña empresa de producción;
- ✓ Ganan experiencia de importancia en el proceso de administración;
- ✓ Definen los pasos para la producción y organización de la producción;
- ✓ Planifican el proceso de producción sobre la base de la meta propuesta;
- ✓ Aprenden a negociar con los proveedores y compradores;
- ✓ Adaptan sus cálculos de costos para la segunda vuelta.

2.3.2. MACROFILTRO MICROFILTRO.

Es una herramienta que sirve para seleccionar ideas de negocios de manera rápida guiándonos por algunas preguntas ejes para seleccionar y excluir las ideas que tengan respuesta negativa

Por cada una de las ideas identificadas se responde con un SI o un NO a las siguientes preguntas:

Las ideas de negocio que tengan mayor número de respuestas SI constituyen la primera selección. Máximo 05 ideas.

PREGUNTAS ORIENTADORAS	SI	NO
¿Existe una necesidad que satisfacer en tu localidad?		
¿Existe un mercado para este producto o servicio?		
¿Hay una demanda insatisfecha?		
¿Quieren realizar este proyecto?		
¿Es posible producir el producto o se cuenta con los requerimientos necesarios para dar el servicio en su distrito, provincia o región?		
¿Este proyecto permite tener ganancias?		

Después del Macrofiltro un segundo filtro más preciso para seleccionar la idea de negocio a trabajar en el plan de negocios es el Microfiltro

La que ofrezca mejores oportunidades comerciales.

La que se pueda producir de acuerdo a la disponibilidad de destrezas, tecnología, mercado y materia prima

Cada una de las 05 ideas de negocio serán filtradas a través de los diez criterios del Microfiltro.

Cada criterio aplicado a la idea de negocio podrá ser valorada con :

01 Punto :Bajo/ Poco/No.
 02 Puntos : Medio/ Regular / Mas o menos.
 03 Puntos : Alto /Mucho/ Si .

De las 05 ideas se seleccionará 02 ideas que tengan las mejores oportunidades comerciales. Para ello utilizamos la técnica del MICROFILTRO

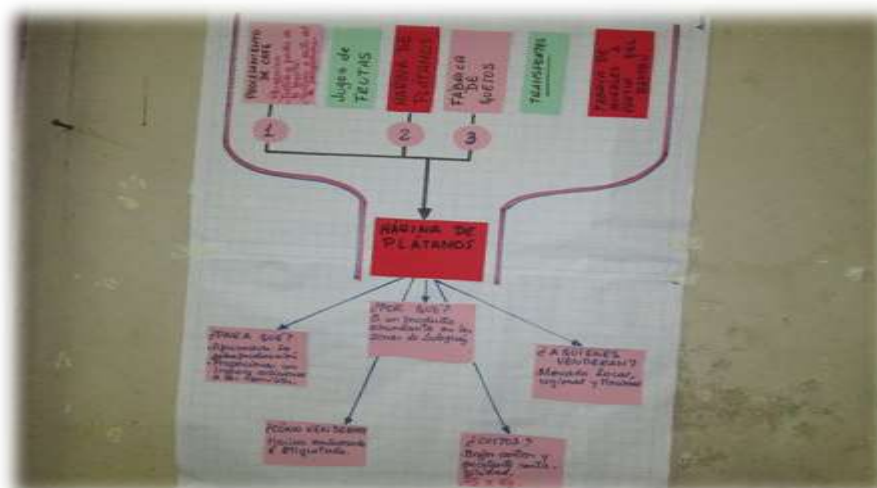
critérios	idea1	Idea 2	Idea 3	Idea 4	Idea 5
Existen canales de comercialización establecidos para esta iniciativa emprendedora					
Grado de dificultad en la elaboración de esta iniciativa emprendedora					
Se cuenta con las herramientas o equipos necesarios					
Se cuenta con recurso económico para llevarlo a cabo					
Se puede conseguir un crédito para iniciar la iniciativa emprendedora.					

MICROFILTRO

critérios	idea1	Idea 2	Idea 3	Idea 4	Idea 5
Se cuenta con la capacidad de calcular los costos y fijar precio.					
Realmente la iniciativa emprendedora nos gusta y estamos dispuestos a apostar por el negocio.					
Se cuenta con alguna experiencia previa en el giro del negocio.					
Se cuenta con una red de contactos que potencien la iniciativa emprendedora					
Existe disponibilidad de mano de obra calificada para la iniciativa emprendedora					
PUNTAJE TOTAL					

Se seleccionaran las 02 ideas de negocio que obtengan los mayores puntajes. Y luego con los mismos criterios se selecciona uno .
 Ejemplos de trabajos realizados por cada uno de los grupos:

Trabajo grupo 1: producto priorizado Harina de platano



cada grupo ejecuta su iniciativa simulando estamentos de una empresa. Presentación del primer grupo simula el procesamiento, distribución y venta de la harina de plátano.

Presentación del segundo grupo simulando el procesamiento, distribución y mercadeo del producto de las chocas tejas de cacao.

De igual forma el tercer grupo presenta procesamiento, producción y mercadeo y máquetin del producto mermelada de chicope.



el

2.4. CIERRE DEL TALLER.-

Se finaliza con el taller con comentarios y análisis de cada uno de los juegos y en qué medida servirán en la vida real, si es posible emprender un negocio. Qué importancia tiene la planificación, la comunicación en un emprendimiento de negocio.

ANEXOS

1. EVALUACIÓN DEL TALLER.

La evaluación del taller se realizó con un anemómetro



2. LISTA SE PARTICIPANTES



"ASISTENCIA TÉCNICA, PARA LA MEJORA DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL Y GESTIÓN DE LOS RECURSOS EN LALAQIZ, HUANCABAMBA."

LUGAR: Lalauiz, Tarma FECHA: 17 de Junio de 2014

N°	NOMBRE Y APELLIDOS	DNI	CARGO	TF	CORREO ELECTRONICO	FIRMA
01	Kelly Karolía Aguirre Andino	72475476	estudiante			[Firma]
02	Anggie Yorgina García Nieto		estudiante			[Firma]
03	José Dignus Correo Concha		estudiante			[Firma]
04	Paulina Dávalos Campos		estudiante			[Firma]
05	Paola Kuri Campo Murga	61864716	Profesora		scri.taria2011@cc.com	[Firma]
06	José A. García Batistola	0322711	Coordinador		José alba@com	[Firma]
07	Moisés Cruz García	03235811	Prof.	969806190	moiscruz36@	[Firma]
08	Miriam del Valle	03222655	Profesora			[Firma]
09	Stela Adriana Huamani Saez	03222655	Profesora			[Firma]
10	Josely López García	72695255	estudiante			[Firma]
11	Laura Lizet Quispe García	74382986	estudiante			[Firma]



"ASISTENCIA TÉCNICA, PARA LA MEJORA DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL Y GESTIÓN DE LOS RECURSOS EN LALAQIZ, HUANCABAMBA."

LUGAR: Lalauiz, Tarma FECHA: 17 JUNIO 2014

N°	NOMBRE Y APELLIDOS	DNI	CARGO	TF	CORREO ELECTRONICO	FIRMA
01	JEDAHIA SANCHEZ GARCIA	46331888	MDL		sanchezj@h...	[Firma]
02	ANIBAL GARCIA SANCHEZ	03222581	TECNICATO GENERAL			[Firma]
03	Yvonne Susana Oliva Urbán	03557431	ODOLYS M.D.			[Firma]
04	Estelita Huamani Flores	03232855	Presidenta AMAT			[Firma]
05	Elia Zverna Mesa		MDL			[Firma]
06	José Jesús Torres Chorro	03699365	Profesora "A.S.H."			[Firma]
07	Vivian Adriana Mejía	73702288	ESTUDIANTE "ASH"			[Firma]
08	Edwar Nayra Herrera	72501964	ESTUDIANTE "ASH"			[Firma]
09	Wendy Paola Pello	2031842	Facilitadora			[Firma]
10	CRISTINA GONZALEZ CAMPOS	45232281	MDL			[Firma]
11	BEATRIZ ROSA LÓPEZ	42706222	MDL			[Firma]
12						
13						
14						

* ASISTENCIA TÉCNICA, PARA LA MEJORA DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL Y GESTIÓN DE LOS RECURSOS EN LALAQUE, HUANCABAMBA.*

LUGAR: Lalagüe FECHA: 18 de junio del 2014

N°	NOMBRE Y APELLIDOS	DNI	CARGO	TF	CORREO ELECTRONICO	FIRMA
01	Samuel Tabada Funes	43334103	Asesor Cuentas	974962840	Samuel_253@latin	
02	José A. García Botadillo	05232742	Comodoro	964028997	José_Agilar@latin	
03	Alfredo Néstor Cruz	03255026	M.D.L.		José Antonio C	
04	Adolfo Margot García Neira		Estudiante		José Antonio E	
05	Kevin Jonathan Zúñiga García		Estudiante			
06	Karla Rosa Jaimes Godoy	72472476	Estudiante			
07	José Correa Correa		Estudiante			
08	Paulina Guzmán Campos		Estudiante			
09	Eduardo Luis Guapo Munguía	02864216	Profesor	969749103	eduardo2000970@gmail.com	
10	Vivian Adriana Mejía	73702288				
11	Mariela Guano Guano	45016044	Auxiliar Administrativa		Mariela_1488@latin	
12	Elmer Nera Herrera	7320464			Elmer_Nera10@latin	
13	Moisés Cruz Gato	05235811	Prof.	969800190	moiscruz@gmail.com	
14	Kevin Yerson Silva Sanchez	73127465	Estudiante			

* ASISTENCIA TÉCNICA, PARA LA MEJORA DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL Y GESTIÓN DE LOS RECURSOS EN LALAQUE, HUANCABAMBA.*

LUGAR: Lalagüe FECHA: 18 de junio del 2014

N°	NOMBRE Y APELLIDOS	DNI	CARGO	TF	CORREO ELECTRONICO	FIRMA
01	Laura Lorete Guerrero Guano	74389486	Estudiante			
02	José Guiso López Guano	73695255	Estudiante			
03	Yuri Carolina Portuondo	03772655	Prof. R.C.			
04	J. Anwar Miamán	07222608	Lider			
05	Abdulla Prado Tello	31031842	Facilitador			
06	Nidal Vega Miranda	03767355	CTB			
07	Walter Segundo Flores Villús	03354311	GDE LOS MDL			
08	Celia González Campos	45237783	MDL			
09	Doracín Sánchez García	46331888	MDL			
10	Norma Patricia Vero		MDL			
11						
12						
13						
14						

3. MATERIALES DE CAPACITACION

3.1. JUEGO DE LOS SALUDOS

Objetivos:

Reforzar el contacto entre los participantes

Establecer una relación cálida

Cuestionar e interpretar las formas de saludos de los demás

Usos:

Módulo de APERTURA (puede ser jugado durante el

Módulo COMPETENCIAS) - ver Variaciones

Relaciones personales

Grupo Meta: Todos

Duración: 10 minutos

Requerimientos:

(1) Facilitador principal

(2) 1 asistente

(3) Membretes con nombres personales escritos (tarjetas) para los participantes

Preparación Sillas para todos los participantes y facilitadores, colocadas en círculo.

Pasos: (1) Haga la demostración con el asistente de la primera ronda para "saludarse", es decir, de un apretón de manos o salude sin contacto físico. Ambas formas irán acompañadas por frases como "¿Cómo estás?", "¿Cómo te va?", etc.

(2) Instruya a todos los participantes para que sigan el ejemplo, asegurándose que todos se han saludado y que eventualmente han memorizando sus nombres.

(3) Presente la segunda ronda para "saludarse", con su "asistente" que consiste en una acogida cálida que sucede entre amigos que hace tiempo no se ven, abrazándose, apretándose o besándose las mejillas.

Esta acción va acompañada de "palabras agradables " que expresen entusiasmo y felicidad de verse.

(4) Permita que los participantes realicen esta acción, asegurándose nuevamente que todos son acogidos de esa manera.

(5) Dígales que la última ronda para "saludarse" se realiza sólo con los ojos. Demuestre con el asistente, en absoluto silencio y sin contacto físico como compañeros pueden encontrarse de manera amigable sólo mirándose de manera amigable a los ojos. Enfatice que no se realizará ningún ruido y que todos permanecerán en su sitio durante esta ronda.

(6) Permita que los participantes realicen la actividad, asegurándose nuevamente que todos los compañeros se saludan de la manera indicada.

Anexo 04

Agenda Taller “asistencia técnica, para la mejora del desarrollo económico local y gestión de los recursos”

Día	Tiempo	Actividad/Metodología
Día 1	08:00-08:30	Inscripción de participantes y entrega de materiales Inauguración de taller. <ul style="list-style-type: none"> • Presentación de participantes y expectativas • Concertación de la agenda taller
	08:30-09:00	Vitalizador (Juego de saludos)
	09:00-10:00	Nivelación de expectativas de los participantes
	10:00-11:00	Marco conceptual DEL
	11:00-11:30	Refrigerio
	11:30-12:30	El gobierno local y la promoción DEL sostenible
	12:30-13:00	Roles competencias políticas y técnicas de los gobiernos locales municipales
	13:00-14:30	Almuerzo
	14:30-14:45	Dinámica conformación de grupos de trabajo Socialización de los trabajos de grupo.
	14:45-16:00	Los sobre (juego CEFE)
	16:00-16:45	Importancia de la planificación del desarrollo económico local
	16:45-17:00	Animo metro (evaluación del Taller)
	Día 2	08:00-08:30
08:30-09:00		Hilo conductor Concertación de la agenda taller
09:00-09:20		Video- comentarios
09:00-10:00		Vitalizador (Sanzon y dalila)
10:00-11:00		Capacidades emprendedoras personales CEP
11:00-11:30		Refrigerio
11:30-12:30		Sociedad emprendedora
12:30-13:00		Promoción DEL a través de Procompite
13:00-14:30		Almuerzo
14:30-14:45		Dinámica para conformar grupo de trabajo
14:45-16:00		Espacios de dialogo y decisión, vigilancia ciudadana (Trabajo grupal)
16:00-16:45		Socialización de trabajos grupales
16:45-17:00		Animo metro (evaluación del Taller)
	clausura	