



Co-funded by the  
European Union

# MANUAL DE HERRAMIENTAS NO FORMALES DE EMPRENDIMIENTO CON PAM

**2022-2-ES02-KAZZO-YOU-000102299**



**MAP4N**



**MAPA DE LA INICIATIVA AGROEMPRESARIAL PARA NEET**

[map4nproject@gmail.com](mailto:map4nproject@gmail.com)



'Non-Formal Toolkit of MAPs Entrepreneurship' - ¡El emprendimiento agrícola! MAPs para NEET - El proyecto 'MAP4N' de Academia Barcelona, Yıldız Technical University, The Polish Farm Advisory and Training Centre, Consortium Center for Forest Science and Technology of Catalonia y Academy of Applied Technical Studies Belgrade está marcado con CC0 1.0 Universal. Para ver una copia de esta licencia, visite <https://creativecommons.org/publicdomain/zero/1.0/>



Co-funded by the  
European Union



Financiado por el Programa Erasmus+ de la Unión Europea. No obstante, la Comisión Europea y la Agencia Nacional de la Juventud de España no se hacen responsables del uso que pueda hacerse de la información contenida en el mismo.

Este recurso ha sido elaborado en el marco del Programa Erasmus+ y todo el contenido es de libre acceso para todos y se puede utilizar libremente. El propósito de este recurso es difundir el conocimiento y beneficiar a la comunidad, utilizando y promocionando este recurso de manera responsable y ética.



THE ACADEMY  
OF APPLIED STUDIES  
POLYTECHNIC



# TABLA DE CONTENIDOS

## INTRODUCCIÓN

### CAPÍTULO- 1 FORMACIÓN FORMAL

#### 1.1. MODELOS DE EMPRESAS AGRARIAS Y SECTOR DE LA PAM

##### 1.1.1. MODELOS DE EMPRESAS AGRARIAS

##### 1.1.2. SECTOR DE LAS PAM

#### 2. PROCEDIMIENTOS DE TOMA DE DECISIÓN

#### 3. CÓMO PONER EN MARCHA UNA AGROEMPRESA DESDE CERO

##### 3.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y ESTUDIO DE VIABILIDAD

##### 3.2. DEFINE TUS OBJETIVOS Y METAS EMPRESARIALES

##### 3.3. SELECCIÓN DEL MODELO DE AGROEMPRESA CORRECTO

##### 3.4. PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS

#### 4. MARKETING Y NEGOCIACIONES

##### 4.1. COMPRENDER EL PAPEL DEL MARKETING EN LA AGRICULTURA

##### 4.2. LA IMPORTANCIA DE LAS NEGOCIACIONES EN LAS TRANSACCIONES AGRÍCOLAS

##### 4.3. CONSEJOS PARA UNA COMERCIALIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN EFICACES EN LA AGRICULTURA

##### 4.4. LA SINERGIA ENTRE EL MARKETING Y LAS NEGOCIACIONES

#### 5. EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

##### 5.1. EXPORTACIÓN AGRÍCOLA

##### 5.2. IMPORTACIÓN AGRÍCOLA

##### 5.3. OPORTUNIDADES Y RETOS

#### 6. ACCESO A FONDOS NACIONALES E INTERNACIONALES

##### 6.1. ACCESO A FONDOS NACIONALES

##### 6.2. ACCESO A FONDOS INTERNACIONALES

#### 7. AMPLIACIÓN DE LA EMPRESA

#### 8. OPORTUNIDADES DIGITALES

##### 8.1. PLATAFORMAS DE APRENDIZAJE EN LÍNEA

##### 8.2. APLICACIONES MÓVILES

##### 8.3. REDES SOCIALES Y COMUNIDADES EN LÍNEA

##### 8.4. MARKETING DIGITAL Y COMERCIO ELECTRÓNICO

##### 8.5. APPS Y HERRAMIENTAS DE INTERNET PARA AGRICULTURA

##### 8.6. PRÁCTICAS DE SOSTENIBILIDAD DIGITAL

### CAPÍTULO- 2 ACTIVIDADES NO FORMALES

#### A- COMUNICACIÓN

#### B- HABILIDADES INTERPERSONALES

#### C- TRABAJO EN EQUIPO

#### D- ADAPTABILIDAD

#### E- CREATIVIDAD

#### F- ÉTICA LABORAL

#### G- EMPRENDIMIENTO

#### H- MODELOS DE NEGOCIO

#### I- PENSAMIENTO DE DISEÑO

#### J- ESTRATEGIAS DE VENTA PARA EMPRESAS EMERGENTES

#### K- ANÁLISIS DAFO

# INTRODUCCIÓN

El manual de herramientas consta tanto de aspectos formales de formación sobre la producción de Plantas Aromáticas y Medicinales (PAM) como de actividades no formales sobre emprendimiento con PAM. El objetivo del manual es aumentar el emprendimiento agrícola y dotar a los jóvenes de las aptitudes interpersonales y los conocimientos necesarios del sector.

El número de NINIS aumenta día tras día y surgen problemas de desempleo. En la era de la información y la comunicación, las competencias transversales/blandas adquieren más importancia, ya que no basta con tener conocimientos en un solo campo, ya que los sectores están anidados unos dentro de otros. En nuestro caso, llamar la atención de los jóvenes desempleados y mostrarles las oportunidades que ofrece el sector agrícola, como la producción de PAMs, sólo puede ser posible con la presentación del emprendimiento.

Los materiales existentes se refieren únicamente al emprendimiento, careciendo del aspecto específico, por lo que su impacto en el sector es limitado. Es necesario crear una formación específica que incluya aspectos del "emprendimiento con PAMs" para aumentar este impacto.

Existe la creencia errónea de que el sector agrícola no es rentable. Para acabar con este tipo de prejuicios, hay que desarrollar una perspectiva empresarial y atraer la atención de los jóvenes.



Para ello, hay que proporcionar a los NINIS materiales de aprendizaje eficaces y contar con la orientación de animadores juveniles. Por otra parte, no es frecuente añadir a los NINIS a esta ecuación y sacarles el máximo partido. Existen varios programas para NINIs que les permiten adquirir competencias en agricultura o emprendimiento; sin embargo, la combinación de ambos no es habitual.

El posible éxito de esta combinación allanará el camino para enfoques más innovadores. Además, hasta ahora no se habían realizado actividades no formales sobre el "emprendimiento con PAM". A través de este resultado se producirán nuevas actividades no formales innovadoras.





Co-funded by  
the European Union

# CAPÍTULO- 1

# FORMACIÓN FORMAL

**2022-2-ES02-KAZZO-YOU-000102299**



**MAP4N**

**THE AGRIPRENEURSHIP MAPS FOR NEET**





# 1- MODELOS DE EMPRESAS AGRARIAS Y EL SECTOR DE LAS PAM

## 1. MODELOS DE EMPRESAS AGRARIAS

Las empresas agrarias son aquellas que se dedican a diversas actividades relacionadas con la agricultura y la producción agraria. Estas empresas pueden variar mucho en función de su alcance, escala y especialización. A continuación se presentan algunos modelos habituales de empresas agrícolas:

### A. EXPLOTACIONES FAMILIARES

Las explotaciones familiares son propiedad de una sola familia o de un pequeño grupo de personas. Suelen ser pequeñas o medianas y se basan en métodos agrícolas tradicionales. Las explotaciones familiares son comunes en muchas partes del mundo y desempeñan un papel importante en la producción local y regional de alimentos.

### B. EXPLOTACIONES INTEGRADAS

Las explotaciones integradas son empresas agrícolas a gran escala propiedad de empresas o compañías agroindustriales. Utilizan tecnologías agrícolas modernas, economías de escala y prácticas de gestión eficientes. A menudo se centran en cultivos o ganado específicos y pueden tener una orientación más comercial.



### C. EXPLOTACIONES COOPERATIVAS

Las explotaciones cooperativas son empresas agrícolas colectivas en las que los agricultores ponen en común sus recursos y trabajan juntos para maximizar la eficiencia y la rentabilidad. La agricultura cooperativa permite a los pequeños agricultores acceder a recursos compartidos, como maquinaria, compras al por mayor y servicios de comercialización, que no podrían permitirse individualmente.

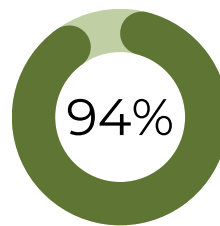


### D. AGRICULTURA POR CONTRATO

En la agricultura por contrato, los agricultores suscriben acuerdos con empresas agroindustriales o procesadoras para producir un cultivo o un ganado específicos con arreglo a unas condiciones predeterminadas. La empresa proporciona los insumos necesarios, apoyo técnico y asistencia comercial, y los agricultores cultivan o crían el ganado de acuerdo con los requisitos de la empresa.



EXPLORACIONES  
COOPERATIVAS



AGRICULTURA POR  
CONTRATO

La agricultura por contrato suele implicar un reparto de riesgos entre los agricultores y la agroindustria. Por ejemplo, si la cosecha fracasa debido a catástrofes naturales u otras circunstancias imprevistas, la agroindustria puede asumir parte de las pérdidas, en función de las condiciones del contrato.

La agroindustria suele establecer estándares de calidad específicos para los productos. Esto garantiza que el producto final cumpla con las especificaciones requeridas del mercado y pueda acceder a mercados premium..



## E. EXPLOTACIONES ECOLÓGICAS

La agricultura ecológica es un tipo de práctica agrícola centrada en la producción de alimentos y otros productos agrícolas mediante métodos naturales y sostenibles. Evita el uso de productos químicos sintéticos, organismos modificados genéticamente (OMG) e insumos artificiales. Los agricultores ecológicos dan prioridad a la salud del suelo, la biodiversidad y el bienestar de los animales, con el objetivo de trabajar en armonía con la naturaleza al tiempo que promueven la conservación del medio ambiente y la gestión sostenible de los recursos. La agricultura ecológica está certificada por las autoridades competentes para garantizar el cumplimiento de las normas ecológicas, lo que proporciona a los consumidores confianza en la autenticidad y calidad de los productos ecológicos. Ofrece beneficios para la salud, reduce la exposición a productos químicos, conserva los recursos naturales y contribuye a la sostenibilidad agrícola a largo plazo.



## F. AGRICULTURA VERTICAL

La agricultura vertical es un modelo innovador que consiste en cultivar en bandejas apiladas o superficies inclinadas verticalmente, a menudo en entornos controlados como los sistemas hidropónicos o aeropónicos de interior. Este enfoque maximiza la utilización del espacio y permite la producción durante todo el año, independientemente de las condiciones meteorológicas externas.





**Permacultura:** La permacultura es una filosofía y un sistema de diseño cuyo objetivo es crear hábitats humanos sostenibles y autosuficientes imitando las pautas y relaciones que se dan en los ecosistemas naturales. Son las siglas de "agricultura permanente" o "cultivo permanente". Los principios de la permacultura se centran en el uso eficiente de los recursos, la minimización de los residuos y el fomento del equilibrio ecológico. Los diseños permaculturales suelen incluir elementos como el paisajismo comestible, la jardinería ecológica, la captación de agua, los sistemas de energía renovable y la gestión integrada de residuos. Hace hincapié en la importancia de observar y comprender los patrones de la naturaleza para crear entornos humanos resistentes y regenerativos. La permacultura es aplicable a diversos entornos, desde pequeños huertos urbanos a grandes explotaciones rurales, y fomenta el compromiso comunitario y la cooperación.

## G. AGROFORESTERÍA Y PERMACULTURA

La agroforestería integra árboles y arbustos con cultivos y ganado, creando sistemas agrícolas sostenibles y resistentes. La permacultura sigue principios similares, haciendo hincapié en el diseño sostenible y el equilibrio ecológico, al tiempo que minimiza los residuos y los insumos externos.

**Agroforestería:** La agrosilvicultura es un sistema sostenible de uso de la tierra que combina la agricultura con el cultivo de árboles y arbustos en el mismo terreno. Implica la integración intencionada de árboles o plantas leñosas perennes con cultivos y/o ganado, creando un ecosistema diverso y productivo. Las prácticas agroforestales pueden adoptar diversas formas, como el cultivo en calles (plantar hileras de árboles a lo largo de los campos de cultivo), el silvopastoralismo (integrar los árboles con el pastoreo del ganado) y la agricultura forestal (cultivar bajo una cubierta forestal). La agroforestería aporta múltiples beneficios, como el aumento de la biodiversidad, la mejora de la salud del suelo, una mayor resistencia al cambio climático y la diversificación de las fuentes de ingresos de los agricultores.





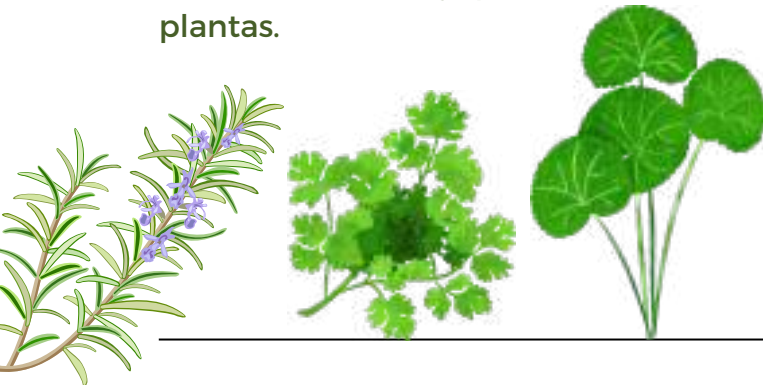


## 2. EL SECTOR DE LAS PAM:

PAM son las siglas de "Plantas Aromáticas y Medicinales". El sector de las PAM comprende el cultivo, la recolección, la transformación y la comercialización de plantas con valor medicinal, aromático o culinario. Estas plantas se utilizan a menudo en la producción de drogas medicinales, aceites esenciales, cosméticos naturales y hierbas culinarias. El sector de las PAM ha adquirido una importancia significativa debido al creciente interés mundial por los remedios naturales y los productos para el bienestar. He aquí algunos aspectos clave del sector de las PAM.

### A. CULTIVO Y RECOLECCIÓN:

Los agricultores y cultivadores cultivan las PAM en cultivos convencionales o en viveros especializados en plantas medicinales. Las prácticas de recolección deben gestionarse cuidadosamente para garantizar la máxima calidad y potencia de las plantas.



### B. TRANSFORMACIÓN Y PRODUCTOS DE VALOR AÑADIDO:

Las PAM naturales son plantas que se utilizan en el tratamiento de diversas enfermedades o tienen propiedades que favorecen la salud humana. El procesamiento de estas plantas y la creación de productos de valor añadido tienen como objetivo extraer componentes valiosos utilizados en las industrias farmacéutica y cosmética y maximizar los beneficios de estas plantas para la salud y la belleza.





## LA TRANSFORMACIÓN Y LA CREACIÓN DE PRODUCTOS DE VALOR AÑADIDO PUEDEN IMPLICAR LOS SIGUIENTES PASOS:

**Cosecha y recolección silvestre:** Las PAM deben recolectarse en el momento adecuado, cuando sus compuestos activos están en su punto óptimo. Unos métodos de recolección adecuados garantizan la calidad y el rendimiento.

**Secado:** Las plantas recolectadas se secan para reducir su contenido de humedad. El secado aumenta su vida útil y evita que se estropeen, lo que permite almacenarlas durante más tiempo.

**Trituración y Extracción:** Las plantas secas pueden molerse para pulverizarlas o utilizarse para extraer compuestos activos. Estos pasos facilitan la extracción de los componentes activos presentes en las plantas.

**Separación de Componentes:** Los componentes activos de las plantas se separan y purifican mediante procesos químicos y físicos. Este paso es crucial para obtener productos finales eficaces y de alta calidad.

**Formulación y Desarrollo del Producto:** Los componentes activos pueden utilizarse en la formulación de medicamentos, productos cosméticos, complementos alimenticios y otros artículos médicos. Las combinaciones y dosis adecuadas son esenciales para maximizar los beneficios de las plantas.

**Control de Calidad y Certificación:** Los productos procesados se someten a controles de calidad, y los procesos de certificación adecuados verifican que los productos cumplen las normas de calidad.



### C. REGLAMENTACIÓN Y CONTROL DE CALIDAD:

El sector de los PAM está sujeto a una estricta reglamentación para garantizar la seguridad y eficacia de los productos. Las medidas de control de calidad son esenciales para mantener la potencia y autenticidad de los productos a base de plantas.

La Reglamentación y el Control de Calidad del sector de las Plantas Aromáticas y Medicinales (PAM) implican diversas medidas y normas para garantizar la seguridad, eficacia y calidad de los productos de las PAM, así como para gestionar su utilización sostenible. Estos reglamentos y mecanismos de control se establecen para proteger a los consumidores, promover el comercio justo y salvaguardar el medio ambiente.





#### **D. MARKETING Y EXPORTACIÓN:**

La comercialización y exportación en el sector de las plantas medicinales y aromáticas (PAM) puede ser una empresa prometedora, dada la creciente demanda mundial de productos naturales y de origen vegetal. Las PAM se utilizan desde hace siglos por sus propiedades terapéuticas y aromáticas, lo que las convierte en valiosos productos básicos en diversas industrias, como la farmacéutica, la cosmética, la alimentaria y la de bebidas.



#### **Cumplimiento y Reglamentaciones:**

Hay que conocer la normativa específica y los requisitos de importación y exportación de PAM en los distintos países. El incumplimiento de estas normativas puede provocar retrasos o rechazos en las aduanas.

#### **Consideraciones culturales:**

Hay que ser sensible a las diferencias y preferencias culturales, sobre todo cuando se exporta a mercados internacionales. Personalizar los productos para adaptarlos a los gustos y preferencias locales puede aumentar su aceptación.

**Calidad y Certificación:** Asegúrate de que las PAM tratadas son de alta calidad y cumplen las normas internacionales. La obtención de certificaciones como Buenas Prácticas Agrícolas y de Recolección (BPAR), Buenas Prácticas de Fabricación (BPF) o certificaciones ecológicas puede mejorar la comerciabilidad de tus productos.

**Estudios de Mercado:** Realiza estudios de mercado exhaustivos para identificar posibles mercados y clientes objetivo. Implica analizar la demanda, las tendencias actuales y la competencia en distintas regiones para determinar los mercados más adecuados para tus productos.

**Canales de Distribución:** Establece canales de distribución sólidos para llegar con eficacia a sus mercados objetivo. Esto puede incluir asociaciones con distribuidores locales, mayoristas o minoristas, o incluso crear tu propia red de distribución.

**Marca y Envasado:** Crea una fuerte identidad de marca para tus productos, resaltando su singularidad y calidad. Un envase llamativo e informativo puede desempeñar un papel crucial a la hora de atraer clientes, tanto en los mercados nacionales como internacionales.



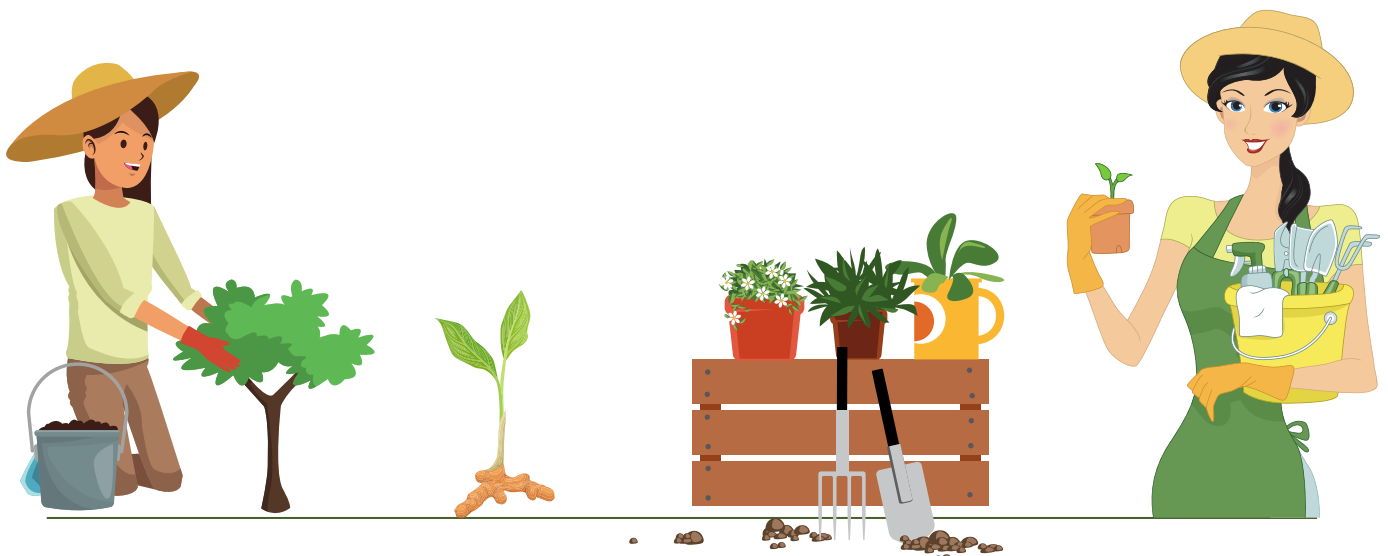


**Ferias y Exhibiciones:** Participa en ferias y exposiciones internacionales relevantes para mostrar tus productos, establecer contactos con compradores potenciales y mantenerse al día de las tendencias del sector.

**Estrategias de entrada en el mercado:** Decide la estrategia adecuada de entrada en el mercado. Puede ser la exportación directa, la asociación con distribuidores locales o la creación de filiales en los mercados objetivo.

**Comercio electrónico y marketing en línea:** Utiliza plataformas de comercio electrónico y marketing en línea para llegar a un público más amplio y aumentar su visibilidad en el mercado.

**Sostenibilidad y abastecimiento responsable:** Promueve prácticas sostenibles en el cultivo y abastecimiento de PAM. Muchos consumidores son cada vez más conscientes de los aspectos medioambientales y éticos de los productos que compran.





**Segmentación de Mercado:** Considera la posibilidad de segmentar sus productos para diferentes mercados. Por ejemplo, los aceites esenciales y los productos de aromaterapia pueden tener un público objetivo diferente en comparación con los complementos alimenticios o las infusiones.

**Documentación y logística de exportación:** Familiarízate con los requisitos de la documentación de exportación y la logística de distribución. Una gestión eficiente del papeleo y del envío puede garantizar entregas puntuales y la satisfacción del cliente.



Recuerda que el éxito de la comercialización y la exportación en el sector de las PAM requiere una combinación de productos de calidad, estrategias de marketing eficaces, cumplimiento de la normativa y adaptabilidad a las distintas demandas del mercado. Es fundamental mantenerse informado sobre las tendencias del sector y las preferencias de los consumidores para tomar decisiones empresariales con conocimiento de causa.

#### **E. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO:**

La investigación en curso sobre las propiedades medicinales y aromáticas de las plantas impulsa la innovación en el sector de las PAM. Identificar nuevas aplicaciones y posibles beneficios de estas plantas para la salud es esencial para el crecimiento de la industria.

La investigación y el desarrollo (I+D) en el campo de las PAM es crucial para liberar todo su potencial y ampliar sus aplicaciones en medicina, bienestar y diversas industrias. He aquí algunas áreas clave en las que la I+D desempeña un papel importante en este campo:



**Análisis Fitoquímico:** La investigación tiene como objetivo identificar y aislar los principios activos presentes en las plantas aromáticas medicinales. La comprensión de la composición química ayuda a determinar sus propiedades terapéuticas y aplicaciones potenciales.

**Estudios Farmacológicos:** La I+D consiste en investigar las actividades biológicas de los extractos o compuestos aislados de plantas aromáticas medicinales. Estos estudios ayudan a determinar su eficacia, seguridad y posibles interacciones con otros fármacos.







**Propiedades Medicinales y Potencial Terapéutico:** Los científicos llevan a cabo estudios para explorar las propiedades medicinales de las PAM, buscando tratamientos potenciales para diversas afecciones de salud. Esto puede incluir bioactividades antimicrobianas, antiinflamatorias, antioxidantes, analgésicas y otras.

**Desarrollo de formulaciones:** Los investigadores trabajan en el desarrollo de formulaciones como cremas, pomadas, jarabes o cápsulas para mejorar la administración y biodisponibilidad de extractos o compuestos a base de PAM.

**Ensayos clínicos:** Los ensayos clínicos, en los que participan seres humanos, evalúan la seguridad y eficacia de los tratamientos basados en PAM. Estos ensayos son esenciales para validar las alegaciones terapéuticas y obtener las aprobaciones reglamentarias.

**Aplicaciones en la industria farmacéutica:** Los esfuerzos de I+D exploran el potencial de las PAM para su uso en productos farmacéuticos, lo que conduce al desarrollo de nuevos medicamentos o terapias complementarias.

**Cosméticos y Productos de Higiene Personal:** La investigación estudia el posible uso de extractos de PAM en cosméticos, productos para el cuidado de la piel y productos higiene personal por sus propiedades beneficiosas y aromas atractivos.

**Aromaterapia y Bienestar:** Los estudios exploran los efectos de los aceites esenciales de plantas aromáticas en el bienestar mental y emocional, lo que ha llevado al desarrollo de prácticas de aromaterapia.

**Mejora de Técnicas de Cultivo:** La I+D pretende mejorar los métodos de cultivo de las PAM, mejorando el rendimiento, la calidad y la sostenibilidad.

**Estudios y programas de mejora genética:** La investigación genética ayuda a identificar y caracterizar los genes responsables de la producción de compuestos activos en las PAM. A partir de ahí, pueden iniciarse programas de mejora para desarrollar variedades potentes y de alto rendimiento.

**Adulteración y control de calidad:** La investigación se centra en el desarrollo de métodos para detectar adulteraciones en productos a base de PAM y garantizar su calidad y autenticidad.

**Bioinformática y análisis de datos:** Se utilizan herramientas informáticas y bioinformáticas para analizar grandes conjuntos de datos relacionados con las PAM, lo que ayuda a descubrir nuevos compuestos y predecir sus propiedades.

La colaboración entre investigadores, botánicos, farmacólogos, químicos y agentes de la industria es vital para hacer avanzar la I+D en el campo de las plantas aromáticas medicinales (PAM). Este enfoque interdisciplinar conducirá al desarrollo de productos y terapias innovadoras que beneficiarán tanto a la salud humana como a diversas industrias.

#### **F. SOSTENIBILIDAD Y CONSERVACIÓN:**

La sostenibilidad y la conservación desempeñan un papel fundamental en el campo de las PAM para garantizar su disponibilidad a largo plazo, proteger la biodiversidad y apoyar los medios de subsistencia de las comunidades implicadas en su cultivo y recolección silvestre. He aquí algunos aspectos clave relacionados con la sostenibilidad y la conservación en este campo.

**Prácticas de cultivo:** Promover prácticas de cultivo sostenibles que minimicen el impacto medioambiental. Esto incluye el uso de métodos de agricultura ecológica, rotación de cultivos y gestión integrada de plagas para reducir el uso de insumos químicos.

**Recolección silvestre:** Cuando las PAM proceden del medio natural, hay que aplicar prácticas de recolección sostenibles para evitar la sobreexplotación. Fomenta la recolección silvestre responsable, siguiendo directrices que garanticen la regeneración de las poblaciones de plantas.

**Conservación de la biodiversidad:** Es necesario identificar y proteger las zonas de gran biodiversidad, incluidas las regiones donde se encuentran de forma natural las PAM. Los esfuerzos de conservación deben dirigirse a preservar los hábitats y ecosistemas autóctonos que sustentan estas plantas.



#### **Abastecimiento ético y comercio justo:**

Hay que promover el abastecimiento ético de PAM garantizando una compensación justa a las comunidades locales y a los pequeños agricultores. Fomentar el uso de prácticas de comercio justo para apoyar medios de vida sostenibles.

#### **Cumplimiento de CITES:**

En el caso de las especies de PAM incluidas en la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), es necesario garantizar el cumplimiento de la normativa para evitar el comercio ilegal y proteger las especies amenazadas.



Al dar prioridad a la sostenibilidad y la conservación en el ámbito de las plantas aromáticas medicinales (PAM), podemos proteger el medio ambiente, preservar la biodiversidad y garantizar un suministro sostenible de estos valiosos recursos para las generaciones futuras. Este enfoque también contribuye al bienestar de las comunidades locales y apoya el crecimiento responsable de las industrias que dependen de estas especies vegetales.



**Sensibilización:** Educar a las comunidades locales, los agricultores y las partes interesadas sobre la importancia de las prácticas sostenibles y el valor de conservar las PAM.

**Reforestación y Restauración de Hábitats:** Apoyar los esfuerzos de reforestación y restauración de hábitats degradados para crear entornos propicios para el crecimiento de especies de PAM.

**Bancos de Semillas y Conservación de Germoplasma:** Establecer bancos de semillas e instalaciones de conservación de germoplasma para conservar la diversidad genética de las PAM para las generaciones futuras.

**Certificación y Etiquetado:** Fomentar el uso de certificaciones de sostenibilidad y etiquetas ecológicas para distinguir los productos procedentes de fuentes sostenibles y gestionadas de forma responsable.

**Investigación y Seguimiento:** Invertir en investigación para controlar el estado y la tendencia de las poblaciones de especies de PAM. Esto ayuda a identificar cualquier declive en las poblaciones y facilita las acciones de conservación oportunas.

**Participación de la comunidad:** Implicar a las comunidades locales en los esfuerzos de conservación, teniendo en cuenta sus conocimientos y prácticas tradicionales relacionados con las PAM.

**Colaboración con la industria:** Fomentar la colaboración entre industrias, gobiernos, ONG y comunidades locales para desarrollar cadenas de suministro y prácticas sostenibles.

**Resiliencia al cambio climático:** Evaluar el impacto del cambio climático en las poblaciones de PAM y aplicar medidas para mejorar su resiliencia y adaptabilidad.



## 2. PROCEDIMIENTOS DE TOMA DE DECISIONES

Bienvenido al mundo de los negocios agrícolas y a las apasionantes oportunidades que ofrece el sector de las Plantas Aromáticas y Medicinales (PAM). En esta sección del manual, profundizaremos en los diversos modelos de empresa agraria y en los procedimientos de toma de decisiones que pueden encender tu espíritu emprendedor. Si te apasiona la sostenibilidad, la innovación o contribuir a la salud y el bienestar de la sociedad, el sector de las PAM ofrece un escenario dinámico para crecer.

### **COMPRENDER LOS MODELOS DE NEGOCIO AGRÍCOLAS:**

Los modelos de negocio agrícola definen la estructura y las estrategias a través de las cuales las explotaciones agrarias y las actividades conexas generan valor. En el sector de las PAM destacan varios modelos de empresa:

#### **AGRICULTURA TRADICIONAL:**

Este modelo consiste en cultivar y cosechar PAM utilizando métodos convencionales. Es la base de muchos negocios, ya que proporciona un escenario estable para crecer.

#### **AGRICULTURA ECOLÓGICA:**

Centrada en la sostenibilidad y la salud medioambiental, la agricultura ecológica minimiza el uso de productos químicos sintéticos. Responde a la creciente demanda de productos naturales y sin pesticidas.







## 3. CÓMO CREAR UNA AGROEMPRESA DESDE CERO

### INTRODUCCIÓN

Crear una agroempresa desde cero puede ser una tarea gratificante y satisfactoria, pero requiere una planificación y ejecución cuidadosas. Tanto si sueñas con cultivar, criar ganado o aventurarte en la elaboración de productos de valor añadido, contar con un plan de trabajo bien diseñado es crucial para el éxito. Este artículo te guiará a través de los pasos necesarios para crear un plan de trabajo eficaz con el que poner en marcha tu empresa agraria y allanar el camino hacia el crecimiento y la rentabilidad a largo plazo.

### 3.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y ESTUDIO DE VIABILIDAD

Antes de lanzarte a cualquier proyecto agroindustrial, es esencial realizar una investigación de mercado exhaustiva y un estudio de viabilidad. Identifica clientes potenciales, competidores y tendencias del mercado. Analiza la dinámica de la oferta y la demanda del producto o servicio elegido. Determina si existe un mercado viable para tu agroempresa en el lugar elegido. Comprender estos aspectos te ayudará a tomar decisiones con conocimiento de causa y a desarrollar una visión realista de su empresa.

### 3.2. DEFINICIÓN DE TUS OBJETIVOS Y METAS EMPRESARIALES

Establece objetivos y metas empresariales claros y mensurables. Pueden ser objetivos de producción específicos, metas de ingresos o planes de expansión. Tener unos objetivos bien definidos te ayudará a mantenerte centrado y motivado a medida que avanzas. Asegúrate de que tus objetivos son realistas y alcanzables en función de tus recursos, capacidades y potencial de mercado.





### 3.3. SELECCIONAR EL MODELO DE AGROEMPRESA ADECUADO

Decide qué tipo de agroempresa se ajusta a tus intereses, conocimientos y recursos. Puedes elegir entre varios modelos, como la agricultura, la ganadería, la acuicultura, la agroindustria o incluso una combinación de todos ellos. Cada modelo conlleva sus propios retos y oportunidades, así que evalúa cuidadosamente cuál se adapta mejor a tu visión y tus objetivos.

Existen varios modelos de agronegocios que los empresarios pueden considerar en función de sus recursos, objetivos e intereses:

**Agricultura ecológica a pequeña escala:** Este modelo se centra en la producción de frutas, verduras o hierbas ecológicas en superficies pequeñas. Se hace hincapié en la sostenibilidad, los métodos de cultivo naturales y el abastecimiento de mercados locales o nichos de consumidores que dan prioridad a los productos ecológicos.

**Producción de cultivos especializados:** Este modelo implica centrarse en cultivos específicos de alto valor, como plantas medicinales, especias, frutas exóticas u hortalizas exclusivas. La producción de cultivos especializados puede generar mayores beneficios debido a la naturaleza única de su demanda.

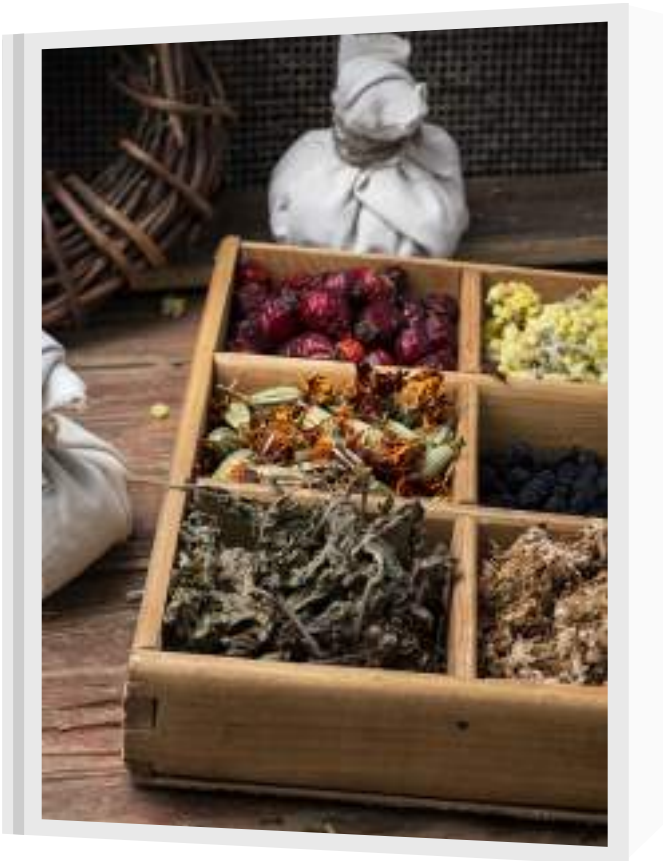
**Ganadería:** La ganadería incluye la cría de animales para diversos fines, como la producción lechera, avícola o cárnica. Este modelo requiere una gestión cuidadosa de la salud, la nutrición y el bienestar de los animales.



**Acuicultura:** La acuicultura consiste en producir peces, mariscos o plantas acuáticas en entornos controlados. Puede realizarse en estanques, tanques o incluso en instalaciones marinas. La acuicultura es un método importante y sostenible para satisfacer la creciente demanda de productos del mar.

**Agroforestería:** La agrosilvicultura combina la agricultura con el cultivo de árboles. Permite la producción de cultivos junto a los árboles, lo que puede aportar diversos beneficios, como mejorar la salud del suelo, conservar el agua y generar ingresos adicionales a partir de la madera o de productos forestales no madereros.

**Agricultura vertical:** La agricultura vertical utiliza el espacio vertical para cultivar en bandejas apiladas, a menudo en entornos interiores controlados. Este modelo maximiza la eficiencia del espacio y permite la producción durante todo el año en zonas urbanas.



**Hidroponía y aeroponía:** Tanto la hidroponía como la aeroponía son técnicas de cultivo sin suelo. La hidroponía consiste en cultivar plantas en agua rica en nutrientes, mientras que la aeroponía suspende las raíces de las plantas en el aire y las nutre con una fina niebla de soluciones nutritivas. Estos métodos ofrecen un control preciso de la nutrición de las plantas y del uso del agua.

**Agricultura por contrato:** La agricultura por contrato implica acuerdos entre agricultores y compradores, normalmente procesadores, minoristas o exportadores. Los agricultores cultivan según las especificaciones del comprador, y éste se compromete a adquirir los productos a precios negociados previamente.

**Agroturismo:** El agroturismo combina la agricultura con el turismo, ofreciendo a los visitantes la oportunidad de experimentar la vida en la granja, participar en actividades agrícolas y comprar productos agrícolas. Este modelo diversifica las fuentes de ingresos y fomenta el desarrollo rural.

**Agricultura Sostenida por la Comunidad (ASC):** La ASC pone en contacto directo a los consumidores con los agricultores ofreciéndoles una parte de la cosecha de la explotación. Los consumidores pagan por adelantado los productos de una temporada, lo que proporciona al agricultor un capital inicial y garantiza que los consumidores reciban regularmente productos frescos cultivados localmente.





### 3.4. PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS

La planificación financiera es crucial en la agricultura para garantizar el éxito y la sostenibilidad de las explotaciones agrícolas. La agricultura, como cualquier otro negocio, implica diversos costes, riesgos y flujos de ingresos. Una planificación financiera eficaz ayuda a los agricultores a tomar decisiones con conocimiento de causa, optimizar la asignación de recursos y alcanzar sus objetivos financieros. He aquí algunos aspectos clave de la planificación financiera en agricultura:

**Presupuesto:** La elaboración de un presupuesto detallado es la base de la planificación financiera. Implica estimar los ingresos procedentes de la venta de cosechas, ganado u otros productos agrícolas, y prever los gastos en insumos como semillas, fertilizantes, pesticidas, mano de obra, equipos y mantenimiento. La actualización periódica del presupuesto en función de los resultados reales ayuda a identificar las desviaciones y a realizar los ajustes oportunos.

**Gestión del flujo de caja:** La gestión de la tesorería es fundamental, especialmente en la agricultura, donde los ingresos pueden no distribuirse uniformemente a lo largo del año. Es esencial equilibrar los gastos y los ingresos para garantizar un flujo de caja adecuado para las operaciones cotidianas, los reembolsos de préstamos y otros compromisos financieros.

**Gestión de riesgos:** La agricultura está expuesta a diversos riesgos, como los fenómenos meteorológicos, las fluctuaciones del mercado y las plagas. Los agricultores pueden mitigar estos riesgos mediante pólizas de seguro, estrategias de cobertura, diversificación de cultivos y adopción de prácticas agrícolas resistentes.



**Planificación de inversiones:** Es esencial identificar las oportunidades de crecimiento y mejora. Las inversiones en las explotaciones pueden incluir la compra de nueva maquinaria, la mejora de las infraestructuras o la adopción de tecnologías innovadoras. Evaluar el rendimiento de la inversión y el periodo de amortización ayuda a tomar decisiones de inversión acertadas.

**Gestión de la deuda:** Muchos agricultores recurren a préstamos para las inversiones iniciales o el capital circulante. La gestión adecuada de la deuda, incluidos los calendarios de amortización y los tipos de interés, es crucial para evitar tensiones financieras y mantener una buena situación crediticia.

**Planificación fiscal:** Comprender las implicaciones fiscales de las diferentes actividades agrícolas y utilizar los incentivos fiscales disponibles puede tener un impacto significativo en los resultados de una explotación. Trabajar con un asesor fiscal familiarizado con la agricultura puede ayudar a optimizar las estrategias de planificación fiscal.

**Mantenimiento de registros:** Llevar un registro preciso y exhaustivo es esencial para una planificación financiera eficaz. El seguimiento de los ingresos, los gastos, el inventario y la depreciación de los activos proporciona datos valiosos para el análisis y la toma de decisiones.

**Evaluación comparativa:** La comparación de los resultados financieros de la explotación con los puntos de referencia del sector o con operaciones similares ayuda a identificar las áreas de mejora y las mejores prácticas.

### **Sostenibilidad e impacto ambiental:**

La planificación financiera moderna en la agricultura también incorpora consideraciones de sostenibilidad y medio ambiente. La aplicación de prácticas respetuosas con el medio ambiente puede suponer un ahorro de costes y crear oportunidades para participar en programas de etiquetado ecológico.

### **Planes de contingencia:**

Contar con planes de contingencia para imprevistos como catástrofes naturales o caídas del mercado es crucial. Esto puede implicar disponer de fondos de emergencia o identificar fuentes de ingresos alternativas.



La planificación financiera en la agricultura es un proceso continuo que requiere adaptabilidad y capacidad de respuesta a las cambiantes condiciones del mercado y a los factores externos. Al dar prioridad a la planificación financiera, los agricultores pueden lograr una mayor estabilidad financiera, optimizar la utilización de los recursos y tomar decisiones informadas para asegurar el futuro de sus empresas agrícolas.





### **Adquisición de terrenos e infraestructuras**

Una vez que tengas listo su plan financiero, adquieras los terrenos y la infraestructura necesaria para su agroempresa, asegúrate de que la ubicación es adecuada para la actividad elegida, teniendo en cuenta factores como la calidad del suelo, la disponibilidad de agua, las condiciones climáticas y la proximidad a los mercados. Dependiendo de tu modelo de negocio, puede que necesites invertir en invernaderos, cobertizos, instalaciones de almacenamiento o unidades de procesamiento.

### **Establecimiento del proceso de producción**

Diseña un proceso de producción bien estructurado que optimice la utilización de los recursos y la eficiencia. Selecciona variedades de cultivo o razas de ganado apropiados que se adapten bien a las condiciones locales. Aplica prácticas agrícolas sostenibles para minimizar el impacto medioambiental y garantizar la viabilidad a largo plazo de su agroempresa.

### **Gestión de adquisiciones y de la cadena de suministro**

En el mundo de la agricultura en constante evolución, la gestión sin fisuras de las actividades de la cadena de adquisiciones y suministros se ha convertido en un factor crítico para el éxito y la sostenibilidad de las empresas agrícolas. Desde la obtención de insumos de calidad hasta la entrega de productos frescos en el mercado, una cadena de suministro eficiente y bien orquestada garantiza la fluidez de las operaciones, la optimización de los recursos y la satisfacción de las demandas de los consumidores.

Exploremos los aspectos esenciales y las ventajas de una gestión eficaz de las compras y la cadena de suministro en la agricultura.

### **Abastecimiento de insumos - La base de la excelencia agrícola:**

Para los agricultores es fundamental obtener insumos agrícolas fiables y de alta calidad. Las adquisiciones comienzan con la compra de semillas, fertilizantes, pesticidas y maquinaria a proveedores reputados. El establecimiento de asociaciones sólidas y la negociación de condiciones favorables no sólo garantizan el acceso oportuno a los recursos esenciales, sino que también contribuyen a la rentabilidad.

### **Optimización de la gestión de existencias - Equilibrio entre eficiencia y costes:**

La gestión del inventario es un delicado acto de equilibrio en la agricultura. Mantener un nivel óptimo de insumos y recursos evita el despilfarro y la falta de existencias, permitiendo ciclos de producción fluidos e ininterrumpidos. Una gestión eficaz del inventario repercute directamente en el capital circulante, garantizando que los recursos se utilicen de forma eficiente.

### **Logística y transporte eficientes: del campo al mercado:**

La cadena de suministro agrícola se extiende más allá de las puertas de las granjas. El transporte de los productos desde las explotaciones hasta las instalaciones de procesamiento, los mercados o los destinos de exportación requiere una planificación y una logística cuidadosas. La elección adecuada de los métodos de transporte, incluidos los vehículos refrigerados para productos perecederos, garantiza la calidad y frescura del producto, incluso en largas distancias.



**Control de calidad - Cumplir las normas y las expectativas de los consumidores:** El control de calidad es de suma importancia en la agricultura, ya que garantiza que los productos finales cumplan las normas del sector y las expectativas de los consumidores. Las rigurosas inspecciones, pruebas y certificaciones en las distintas fases de la cadena de suministro garantizan a los compradores la autenticidad del producto y el cumplimiento de la normativa.

**Trazabilidad de la “granja a la mesa”: fomentar la confianza del consumidor:** En una época de gran preocupación por la seguridad alimentaria, la trazabilidad se ha convertido en una valiosa herramienta. La implantación de sistemas de trazabilidad permite a las empresas agrícolas ofrecer transparencia y responsabilidad mediante el seguimiento del recorrido de sus productos desde la explotación agrícola hasta la mesa, infundiendo confianza al consumidor en el proceso.

**Estudio de mercado y previsión de la demanda: alinear producción y consumo:** Comprender la demanda del mercado y las tendencias de los consumidores permite a las empresas agrícolas adaptar su producción a las preferencias de los clientes. Una previsión precisa de la demanda minimiza los riesgos de sobreproducción e infraproducción, optimizando la asignación de recursos.



**Colaboración y asociaciones: sinergias para el éxito:** La colaboración con los actores de la cadena de suministro, como procesadores, distribuidores y minoristas, mejora la eficiencia operativa y el alcance del mercado. Las asociaciones pueden conducir a la creación conjunta de marcas, promoción y recursos compartidos, fomentando el crecimiento y los beneficios mutuos.

**Abastecimiento sostenible y ético - Cultivar con responsabilidad:** Adoptar prácticas de abastecimiento sostenibles y éticas no sólo refuerza la reputación de una empresa, sino que también satisface la creciente demanda de los consumidores de productos producidos de forma ética. Las prácticas agrícolas responsables contribuyen a preservar los recursos naturales y fomentan la viabilidad a largo plazo.

**Datos y tecnología: liberar el poder de la información:** La integración de la analítica de datos y la tecnología proporciona a la agroindustria información de valor incalculable. Aprovechar los datos ayuda a optimizar el rendimiento de la cadena de suministro, identificar ineficiencias y tomar decisiones basadas en datos para mejorar la productividad.

**Gestión de riesgos - Mitigación de incertidumbres:** Las interrupciones de la cadena de suministro pueden deberse a un sinnúmero de factores, como fenómenos climáticos, fluctuaciones del mercado o cambios geopolíticos. Mediante la aplicación de estrategias de gestión de riesgos y planes de contingencia, las empresas agrícolas pueden sortear las incertidumbres y mantener la resiliencia operativa.

### Estrategia de marketing y ventas

Desarrolla una sólida estrategia de marketing y ventas para promocionar tus productos agrícolas. Utiliza canales de marketing tradicionales y digitales para llegar a clientes potenciales. Establece contactos con minoristas, mayoristas y distribuidores para ampliar tu alcance en el mercado. Considera la posibilidad de construir tu identidad de marca en torno a prácticas sostenibles y de calidad.

### Cumplimiento y Reglamentación

Comprende y cumple todas las normativas locales y nacionales relacionadas con la agricultura y la agroindustria. Obtén las licencias, permisos y certificaciones necesarios para operar legalmente. El cumplimiento de estas normas protegerá a tu empresa de posibles problemas legales y fomentará la confianza entre los clientes.

### Seguimiento y evaluación

Supervisa periódicamente el progreso de tu agroempresa con respecto a tus objetivos predeterminados. Analiza indicadores de rendimiento como el rendimiento de la producción, las cifras de ventas y la rentabilidad. Utiliza estos datos para tomar decisiones informadas, adaptar tus estrategias y mejorar continuamente tus operaciones.





## 4.MARKETING Y NEGOCIACIONES

En el competitivo mercado global de hoy en día, el marketing y las negociaciones eficaces desempeñan un papel fundamental en el éxito de las empresas agrícolas. El sector agrario no es inmune a la dinámica del mercado, las preferencias de los consumidores y las tendencias cambiantes. Para prosperar en este entorno, los agricultores y las agroempresas deben adoptar enfoques estratégicos de marketing y habilidades de negociación que les ayuden a conectar con los clientes, crear valor y conseguir acuerdos rentables. Este artículo analiza la importancia del marketing y las negociaciones en la agricultura y ofrece valiosas ideas para que los agricultores alcancen el éxito.

### 4.1. COMPRENDER EL PAPEL DEL MARKETING EN LA AGRICULTURA

El marketing desempeña un papel fundamental en la industria agrícola, sirviendo de catalizador para el crecimiento, la rentabilidad y el desarrollo sostenible. A medida que aumenta la demanda de alimentos y productos agrícolas, las estrategias de marketing eficaces se convierten en esenciales para que las empresas agrícolas prosperen en un mercado competitivo y dinámico. exploremos los aspectos clave y la importancia del marketing en la agricultura.

**Conectar a los agricultores con los consumidores:** La comercialización tiene un puente entre agricultores y consumidores, permitiendo que los productos agrícolas lleguen a los usuarios finales de forma eficiente. Al promocionar y distribuir los productos con eficacia, la comercialización garantiza que los agricultores puedan conectar con una base de clientes amplia y diversa, mejorando el acceso al mercado y las oportunidades de venta.





**Promoción del producto y visibilidad:** Un marketing eficaz da a conocer los productos agrícolas y destaca sus características y beneficios únicos. A través de la publicidad, las redes sociales y otros canales de comercialización, los agricultores pueden mostrar la calidad, la sostenibilidad y los beneficios para la salud de sus productos, obteniendo así una ventaja competitiva en el mercado.

**Valor añadido y marca:** La comercialización facilita la adición de valor transformando los productos agrícolas brutos en productos de marca y procesados. Esto aumenta el valor percibido de los productos y permite a los agricultores obtener precios superiores, lo que se traduce en una mayor rentabilidad.

**Investigación de mercado y conocimiento del consumidor:** Las actividades de comercialización implican una investigación continua del mercado para conocer las preferencias, tendencias y demandas de los consumidores. Este conocimiento ayuda a los agricultores a adaptar su producción a las necesidades de los consumidores, mejorando la oferta de productos y su aceptación en el mercado.



**Diversificación y nichos de mercado:** La comercialización abre las puertas a la diversificación y la exploración de nichos de mercado. Los agricultores pueden identificar y atender segmentos de mercado especializados, como los productos ecológicos, de comercio justo o de origen local, lo que les permite obtener mayores márgenes de beneficio y reducir la sensibilidad a los precios.

**Promoción de prácticas sostenibles:** Los consumidores concienciados buscan cada vez más prácticas agrícolas sostenibles. El marketing puede informar a los consumidores sobre las iniciativas ecológicas de los agricultores, como la agricultura ecológica, los esfuerzos de conservación y la reducción de la huella de carbono, promoviendo el concepto de consumo sostenible.

**Fomentar la confianza y la lealtad de los consumidores:** El marketing transparente y auténtico fomenta la confianza y la lealtad de los consumidores. Al compartir información sobre procesos de producción, certificaciones y normas de calidad, los agricultores pueden cultivar relaciones duraderas con clientes que valoran la transparencia y las prácticas éticas.

**Fomentar la innovación y la adopción de tecnología:** El marketing puede destacar las ventajas de adoptar tecnologías y prácticas innovadoras en la agricultura. Al adoptar herramientas modernas, los agricultores pueden aumentar la productividad, optimizar el uso de los recursos y mejorar la eficiencia general.

**Desarrollo del mercado y oportunidades de exportación:** Una comercialización eficaz amplía el alcance del mercado más allá de las fronteras locales, creando oportunidades para la exportación. El acceso a los mercados internacionales permite a los agricultores diversificar sus fuentes de ingresos y contribuir al crecimiento económico.

**Defensa de las políticas agrícolas:** Los esfuerzos de comercialización también pueden extenderse a la defensa y la concienciación sobre las políticas y normativas agrícolas. Los agricultores, colectivamente a través de asociaciones y cooperativas, pueden influir en los responsables políticos y abogar por políticas que apoyen la agricultura sostenible y aborden los retos del sector.



En conclusión, el marketing en la agricultura es una fuerza motriz que capacita a los agricultores, mejora la comerciabilidad y promueve prácticas sostenibles. Adoptando estrategias de marketing innovadoras, los agricultores pueden conectar con los consumidores, promocionar sus productos y responder eficazmente a las demandas del mercado. La comercialización no sólo mejora las perspectivas financieras de las empresas agrícolas, sino que también fomenta una mayor apreciación de la importancia de la agricultura para alimentar al mundo. A medida que la industria agrícola sigue evolucionando, adoptar el marketing como herramienta estratégica es vital para que los agricultores cultiven el crecimiento, fomenten la sostenibilidad y contribuyan al ecosistema alimentario mundial.

## 4.2. LA IMPORTANCIA DE LAS NEGOCIACIONES EN LAS TRANSACCIONES AGRÍCOLAS

Las negociaciones son parte integrante de la industria agraria, ya que se producen en diversos contextos, como la compraventa de productos, la firma de contratos con proveedores o distribuidores y la formación de asociaciones. Una negociación eficaz puede beneficiar a los agricultores de las siguientes maneras:

**Optimización de precios** - Una negociación hábil puede conducir a mejores precios para los productos agrícolas, aumentando la rentabilidad de los agricultores.

**Acuerdos contractuales** - La negociación de contratos con compradores, proveedores y socios garantiza que todas las partes implicadas comprendan sus funciones, responsabilidades y expectativas.

**Mitigación de riesgos** - La negociación de condiciones favorables puede ayudar a los agricultores a reducir los riesgos asociados a las fluctuaciones de los precios, las condiciones meteorológicas y las incertidumbres del mercado.

**Relaciones sostenibles** - Las experiencias positivas de negociación pueden fomentar las relaciones a largo plazo con compradores y proveedores, dando lugar a oportunidades de negocio constantes.

**Creación de valor** - Las negociaciones eficaces pueden generar oportunidades de valor añadido, como empresas conjuntas, colaboraciones o acceso a nuevos mercados.



## 4.3. CONSEJOS PARA UNA COMERCIALIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN EFICACES EN LA AGRICULTURA

**Conoce tu mercado:** Realiza estudios de mercado exhaustivos para conocer las preferencias de los consumidores, las tendencias y la oferta de la competencia. Adapta tus estrategias de marketing a las necesidades y preferencias específicas de tu público objetivo.

**Céntrate en la calidad y la sostenibilidad:** Haz hincapié en la calidad de sus productos agrícolas y destaca las prácticas agrícolas sostenibles para atraer a los consumidores preocupados por el medio ambiente.

**Construye una marca sólida:** Crea una identidad de marca distintiva que refleje los valores y la ética de tu explotación o empresa agrícola. Una marca fuerte puede infundir confianza y fidelidad en los consumidores.





**Desarrolla habilidades de negociación:** Invierte en el desarrollo de tus habilidades de negociación a través de talleres, cursos o consultas con expertos. Practica la escucha activa, la empatía y la flexibilidad durante las negociaciones para encontrar resultados mutuamente beneficiosos.

**Establece objetivos claros:** Antes de iniciar cualquier negociación, define tus objetivos y los resultados deseados. Esta claridad guiará tu enfoque y aumentará tus posibilidades de lograr resultados favorables.

**Estés abierto a la colaboración:** Explora las oportunidades de colaboración con otras partes interesadas de la cadena de valor agrícola. La colaboración puede dar lugar a un reparto de recursos y a un mayor acceso al mercado.

#### 4.4. LA SINERGIA ENTRE EL MARKETING Y LAS NEGOCIACIONES

En el ámbito de la agricultura, la sinergia del marketing y las negociaciones ha surgido como un catalizador vital para el crecimiento y la prosperidad. Estas dos disciplinas interconectadas trabajan mano a mano para navegar por las complejidades de la industria agrícola, desde la promoción de productos y servicios hasta el establecimiento de relaciones de colaboración con las partes interesadas. Exploremos cómo la convergencia del marketing y las negociaciones cultiva el éxito y el desarrollo sostenible en la agricultura.

En el centro de la eficacia del marketing y las negociaciones en la agricultura se encuentra el arte de establecer relaciones sólidas y fomentar la confianza. Mediante esfuerzos estratégicos de marketing, los agricultores pueden crear una percepción positiva de sus productos, lo que aumenta el interés de posibles compradores y socios. En las negociaciones, la confianza y la relación con las partes interesadas son esenciales para llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos y garantizar asociaciones a largo plazo.



El marketing en la agricultura desempeña un papel fundamental en la comprensión de las necesidades y preferencias de los consumidores. Mediante la investigación y el análisis del mercado, los agricultores pueden identificar las tendencias emergentes, las demandas de los clientes y la dinámica cambiante del mercado. Armados con esta valiosa información, pueden adaptar sus productos y servicios para satisfacer las expectativas de los consumidores y posicionarse ventajosamente en el mercado.

- Una comunicación de marketing eficaz permite a los agricultores destacar las propuestas de valor únicas de sus productos agrícolas. Al mostrar factores como la sostenibilidad, la calidad y las prácticas éticas, pueden diferenciarse de sus competidores y crear una identidad de marca convincente. Durante las negociaciones, estas propuestas de valor se convierten en elementos clave para conseguir condiciones favorables y convencer a compradores y socios de las ventajas de sus ofertas.
- La sinergia entre el marketing y las negociaciones en la agricultura se extiende también al aprovechamiento de las oportunidades de crecimiento. El éxito de las campañas de marketing genera interés y atrae a clientes potenciales, lo que sienta las bases para las negociaciones. Los negociadores cualificados pueden aprovechar estas oportunidades para conseguir acuerdos de distribución, contratos o asociaciones que impulsen la expansión del negocio y la generación de ingresos.
- Las negociaciones son esenciales en diversos aspectos de la agricultura, desde la obtención de insumos hasta la consecución de acuerdos de venta y distribución. Una negociación hábil permite a los agricultores obtener precios competitivos para los insumos agrícolas, garantizar condiciones justas con los distribuidores y navegar por complejos acuerdos contractuales. Las negociaciones eficaces también desempeñan un papel fundamental en el acceso a los mercados de exportación, mejorando el alcance mundial de los productos agrícolas.
- En un panorama agrícola en rápida evolución, la agilidad y la adaptabilidad son cruciales. La sinergia entre la comercialización y las negociaciones permite a los agricultores responder de forma proactiva a las cambiantes condiciones del mercado, a las nuevas tendencias y a los cambios normativos. Esta adaptabilidad les permite adelantarse a los acontecimientos y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento e innovación.
- En última instancia, la sinergia del marketing y las negociaciones en la agricultura forma una estrategia cohesiva para el desarrollo sostenible. Mediante el establecimiento de relaciones sólidas, la comprensión de las necesidades de los consumidores, la presentación de propuestas de valor, el aprovechamiento de las oportunidades y la agilidad, los agricultores pueden cultivar el éxito y la resistencia en un sector en constante cambio.





## 5. EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

La exportación y la importación en la agricultura desempeñan un papel crucial para satisfacer las diversas demandas de una población mundial en crecimiento y garantizar la seguridad alimentaria. Estos procesos implican el comercio de productos agrícolas y materias primas entre países, cada uno de los cuales capitaliza sus ventajas y recursos únicos para beneficiarse de los mercados internacionales.

### 5.1. EXPORTACIÓN AGRÍCOLA

La exportación agrícola desempeña un papel fundamental en el desarrollo económico y la sostenibilidad de muchos países. Aprovechando el poder del comercio internacional, los productores agrícolas pueden ampliar su alcance en el mercado, aprovechar las ventajas comparativas y generar ingresos sustanciales. Este intercambio de productos agrícolas a través de las fronteras no sólo beneficia a las naciones exportadoras, sino que también contribuye a la seguridad alimentaria mundial y fomenta la interdependencia entre las naciones. Profundicemos en la importancia de la exportación agrícola y en cómo fomenta el crecimiento y el desarrollo sostenibles.

#### **Aprovechar las ventajas comparativas:**

La exportación de productos agrícolas permite a los países aprovechar sus recursos naturales únicos, su clima y su experiencia en determinados cultivos o en la producción ganadera. Las naciones pueden especializarse en la producción de productos agrícolas en los que tienen una ventaja comparativa, lo que conduce a una mayor eficiencia y competitividad en el mercado mundial.

#### **Diversificación de las fuentes de ingresos:**

Para las economías agrícolas, la diversificación de las fuentes de ingresos es crucial para la estabilidad y el crecimiento. Al acceder a los mercados internacionales, los productores agrícolas pueden reducir su dependencia de las fluctuaciones de la demanda interna y la volatilidad de los precios. La diversificación ayuda a amortiguar las recesiones económicas locales y mejora la resistencia general.



**Contribución al crecimiento económico:**

Las exportaciones agrícolas tienen un impacto significativo en la economía de los países exportadores. El aumento de las exportaciones conduce a la creación de empleo a lo largo de la cadena de valor agrícola, incluyendo la agricultura, la transformación, el envasado y la logística. Este crecimiento del empleo eleva a las comunidades rurales e impulsa el desarrollo económico.

**Mejora de la seguridad alimentaria:**

El comercio agrícola mundial facilita el flujo de productos alimentarios entre regiones excedentarias y deficitarias. Los países exportadores con excedentes de producción pueden suministrar alimentos a regiones que sufren escasez, contribuyendo así a la seguridad alimentaria mundial y mitigando el impacto de las crisis alimentarias.

**Transferencia tecnológica y de conocimientos:**

La participación en el comercio internacional expone a los productores agrícolas a las nuevas tecnologías, prácticas y conocimientos de los países importadores. Este intercambio de información fomenta la innovación y las mejoras en la producción agrícola, beneficiando tanto a las naciones exportadoras como a las importadoras.

**Creación de asociaciones internacionales:**

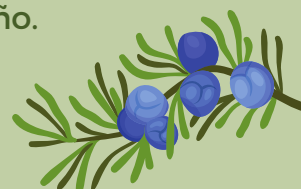
La exportación agrícola crea oportunidades para forjar alianzas diplomáticas y económicas. Los países exportadores establecen relaciones con las naciones importadoras, lo que da lugar a colaboraciones en investigación, proyectos de desarrollo e inversiones agrícolas compartidas.

**Fomento de prácticas sostenibles:**

La exportación agrícola fomenta la adopción de prácticas sostenibles. Los mercados internacionales suelen exigir productos elaborados con métodos respetuosos con el medio ambiente y socialmente responsables. Las naciones exportadoras se esfuerzan por cumplir estas normas, lo que se traduce en una mejora de la gestión medioambiental y de las prácticas éticas de producción.

**Superar la estacionalidad del mercado:**

Para los países con una producción agrícola estacional, los mercados de exportación ofrecen la ventaja de oportunidades de venta durante todo el año. Al alinear los ciclos de producción con las diferentes temporadas de cosecha en las distintas regiones, los productores agrícolas pueden mantener flujos de ingresos estables durante todo el año.



## 5.2. IMPORTACIÓN AGRÍCOLA

La importación de productos agrícolas desempeña un papel crucial a la hora de satisfacer las demandas de los países que se enfrentan a retos en la producción nacional, garantizar la seguridad alimentaria y promover el crecimiento económico. Para las naciones con recursos agrícolas limitados, condiciones climáticas adversas o variaciones estacionales de la producción, la importación de productos agrícolas se convierte en esencial para proporcionar un suministro estable de alimentos y satisfacer las necesidades de sus poblaciones. exploremos la importancia de la importación de productos agrícolas y cómo fomenta la interdependencia entre las naciones al tiempo que garantiza la seguridad alimentaria.

**Satisfacer la demanda de alimentos:** La importación de productos agrícolas permite a los países colmar la brecha entre la producción y la demanda nacional de alimentos. A medida que crece la población y aumenta la urbanización, la demanda de productos agrícolas suele superar la capacidad de producción local. La importación de productos básicos clave ayuda a prevenir la escasez de alimentos y garantiza un suministro constante de productos esenciales.

**Aumento de la diversidad alimentaria:** La importación de productos agrícolas aumenta la variedad de alimentos disponibles en el mercado. Al acceder a una gama diversa de productos de diferentes países, las naciones importadoras pueden ofrecer una selección más amplia de alimentos a sus consumidores, contribuyendo a dietas y experiencias culinarias más saludables.



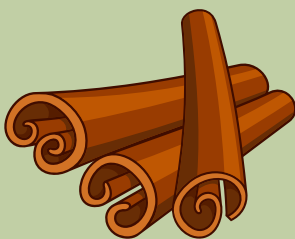
**Complementar la producción estacional:** Para los países con una producción agrícola estacional, la importación de ciertos productos fuera de temporada es esencial para mantener un suministro estable de alimentos. La importación permite a los consumidores acceder a productos que pueden no estar disponibles localmente en determinadas épocas del año.

**Hacer frente a las limitaciones de recursos:** Los países con escasez de tierras cultivables, recursos hídricos o limitaciones climáticas suelen depender de las importaciones agrícolas para satisfacer sus necesidades alimentarias. La importación de productos básicos esenciales permite a estos países utilizar sus recursos de manera eficiente y dar prioridad a otras actividades económicas.





- **Apoyo al crecimiento económico:** La importación de productos agrícolas estimula el comercio internacional y fomenta el crecimiento económico. Las naciones exportadoras se benefician de una mayor demanda de sus productos agrícolas, mientras que los países importadores acceden a bienes de calidad a precios competitivos, apoyando tanto la economía local como la mundial.
- **Diversificación de las fuentes de suministro:** Dependrer exclusivamente de la producción nacional puede ser arriesgado, sobre todo cuando hay que hacer frente a perturbaciones inesperadas, como fenómenos meteorológicos adversos o brotes de plagas. La diversificación de las fuentes de suministro mediante la importación de productos agrícolas reduce la vulnerabilidad ante tales perturbaciones y refuerza la seguridad alimentaria.
- **Fomento de la interdependencia y la diplomacia:** La importación de productos agrícolas fomenta la interdependencia entre las naciones. Al depender unos de otros para el intercambio de productos agrícolas, los países establecen lazos económicos y diplomáticos, fomentando la colaboración y las relaciones pacíficas.
- **Acceso a productos especializados:** Algunos países se especializan en la producción de productos agrícolas específicos debido a sus condiciones geográficas o climáticas únicas. La importación de estos productos especializados permite a otras naciones acceder a productos de alta calidad cuya producción local puede resultar inviable.
- **Satisfacer las preferencias de los consumidores:** La importación de productos agrícolas permite a los países satisfacer las preferencias de los consumidores por productos específicos que pueden tener un significado cultural o regional. Esta respuesta a las demandas de los consumidores aumenta su satisfacción y refuerza la competitividad del mercado.
- **Apoyo a los esfuerzos de ayuda de emergencia:** La importación de productos agrícolas resulta especialmente vital en tiempos de crisis, como catástrofes naturales o emergencias humanitarias. La importación de alimentos esenciales ayuda a cubrir las necesidades alimentarias urgentes y contribuye a los esfuerzos de ayuda de emergencia.





### 5.3. OPORTUNIDADES Y RETOS

La exportación y la importación de productos agrícolas presentan una plétora de oportunidades y retos para los países que participan en el comercio internacional. Estas dos facetas del comercio agrícola desempeñan un papel fundamental a la hora de satisfacer la demanda mundial de alimentos, fomentar el crecimiento económico y promover la interdependencia entre las naciones. Sin embargo, también requieren una cuidadosa consideración, planificación estratégica y gestión de riesgos para garantizar el desarrollo sostenible y la seguridad alimentaria.

#### Oportunidades de la exportación agrícola:

##### **Acceso a los mercados internacionales:**

La exportación de productos agrícolas abre las puertas a una amplia gama de mercados internacionales, lo que permite a los agricultores y productores llegar a una base de clientes más amplia y aprovechar la demanda mundial de sus productos.

##### **Crecimiento económico e ingresos extranjeros:**

El éxito de las exportaciones agrícolas genera ingresos en el extranjero y favorece el crecimiento económico. El aumento de las exportaciones conduce a la creación de empleo, el aumento de la inversión y un impacto positivo en la economía en general.

##### **Especialización y ventaja competitiva:**

La exportación de productos agrícolas a menudo permite a los países especializarse en cultivos o ganado que producen de manera eficiente, aprovechando su ventaja competitiva en el mercado mundial.



#### **Intercambio tecnológico e innovación:**

La participación en el comercio internacional expone a los productores agrícolas a nuevas tecnologías, prácticas innovadoras e investigación de otros países, fomentando el intercambio tecnológico e impulsando la innovación.

#### **Diversificación de las fuentes de ingresos:**

La exportación agrícola ayuda a diversificar las fuentes de ingresos de los países que dependen en gran medida de la agricultura, reduciendo la vulnerabilidad económica a las fluctuaciones de los mercados locales.

#### **Retos de la exportación agrícola:**

##### **Acceso al mercado y barreras comerciales:**

El acceso a los mercados internacionales puede verse obstaculizado por barreras comerciales, aranceles y normativas estrictas, lo que dificulta la participación de los pequeños agricultores en el comercio mundial.





**Volatilidad y fluctuaciones de precios:** La exportación agrícola es susceptible a la volatilidad de los precios, influida por factores como los fenómenos climáticos, las tensiones geopolíticas y los cambios en las preferencias de los consumidores.

**Transporte y logística:** Un transporte y una logística eficientes son cruciales para la entrega puntual y el mantenimiento de la calidad del producto durante la exportación, pero una infraestructura inadecuada puede plantear problemas.

**Tipos de cambio:** Las fluctuaciones de los tipos de cambio pueden repercutir en la rentabilidad de las exportaciones agrícolas, afectando a los ingresos y a la competitividad en los mercados mundiales.

**Cumplimiento de las normas de calidad y seguridad:** Cumplir las normas internacionales de calidad y seguridad es esencial para la exportación, pero garantizar su cumplimiento puede exigir muchos recursos a los pequeños productores.

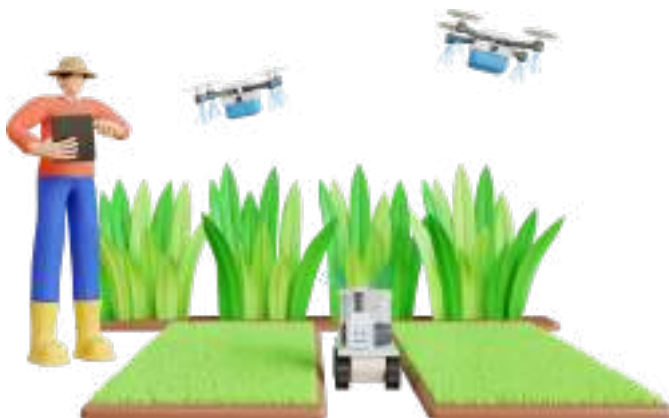


### Oportunidades de la importación de productos agrícolas:

**Seguridad alimentaria y elección del consumidor:** La importación de productos agrícolas contribuye a garantizar la seguridad alimentaria al complementar la producción nacional en épocas de escasez o fuera de temporada, ofreciendo a los consumidores una amplia gama de opciones alimentarias.

**Acceso a productos especializados:** La importación de productos agrícolas especializados de países con conocimientos y recursos únicos permite a las naciones acceder a bienes no viables para la producción nacional.

**Cooperación económica y diplomacia:** La importación de productos agrícolas fomenta la cooperación económica y los lazos diplomáticos, fortaleciendo las relaciones internacionales y promoviendo la paz.



**Diversificación de la oferta alimentaria:** La importación de productos agrícolas diversifica el suministro de alimentos, reduciendo la dependencia de una gama limitada de artículos producidos localmente.

**Socorro de emergencia y ayuda humanitaria:** La importación de productos agrícolas puede ser vital durante los esfuerzos de ayuda de emergencia, proporcionando alimentos esenciales durante desastres naturales o crisis humanitarias.

**Desafíos de la importación de productos agrícolas:**

**Seguridad alimentaria y garantía de calidad:** Garantizar la seguridad y la calidad de los productos agrícolas importados es crucial para proteger a los consumidores y salvaguardar la salud pública.

**Dependencia y vulnerabilidad:** La dependencia excesiva de la importación de productos agrícolas puede hacer que los países sean vulnerables a las interrupciones del suministro, los conflictos geopolíticos y las fluctuaciones de los precios en el mercado mundial.

**Competencia con los productores nacionales:** La importación de ciertos productos puede repercutir negativamente en los agricultores nacionales, creando competencia y afectando a las economías agrícolas locales.

**Desequilibrios comerciales:** Los desequilibrios en el comercio agrícola pueden conducir a beneficios desiguales y pueden requerir una gestión cuidadosa para mantener relaciones equitativas.



**Cumplimiento de la normativa y certificación:** Cumplir la normativa internacional y obtener certificaciones para las importaciones agrícolas puede resultar complicado, especialmente para los pequeños productores.







## 6. ACCESO A FONDOS NACIONALES E INTERNACIONALES

Cuando se trata de cultivar jóvenes empresarios y jóvenes desempleados en el campo del cultivo de plantas medicinales y aromáticas, es primordial conseguir apoyo financiero. En esta sección, ofreceremos una orientación exhaustiva sobre el acceso a fondos nacionales e internacionales para proyectos relacionados con el cultivo de plantas medicinales y aromáticas, capacitando a los jóvenes para iniciar empresas de éxito en este ámbito.

### 6.1. ACCESO A FONDOS NACIONALES

- **Fondos agrícolas patrocinados por el gobierno:** Explicaciones detalladas sobre subvenciones y programas de crédito patrocinados por el Estado y diseñados específicamente para jóvenes empresarios que operan dentro del sector agrícola.
- **Incentivos de los gobiernos locales:** Incentivos y ayudas especiales ofrecidos por las autoridades locales o las instituciones agrarias para impulsar proyectos agrícolas.

### 6.2. ACCESO A FONDOS INTERNACIONALES

- **Fondos de la Unión Europea (UE):** Información sobre los distintos fondos y programas de subvención que ofrece la UE para proyectos agrícolas y de desarrollo sostenible, incluidos los procesos y requisitos de solicitud.
- **Apoyo de inversores internacionales:** Estrategias y modelos de expedientes de solicitud sobre cómo atraer el apoyo de inversores internacionales y del sector privado para proyectos agrícolas.

## Proceso de solicitud:

**Elaboración de una solicitud eficaz:** Una guía sobre la creación de una solicitud que muestre eficazmente el proyecto, haciendo hincapié en su potencial y su impacto social.

**Pasos del proceso de solicitud:** Pasos detallados del proceso de solicitud de fondos nacionales e internacionales, incluidos los criterios de evaluación y selección de proyectos.



## Red de tutoría y apoyo:

**Mentores y consultores experimentados:** Servicios ofrecidos por mentores y consultores experimentados en el campo del cultivo de plantas aromáticas y medicinales, junto con directrices para participar en programas de mentoría.

**Inspiración de proyectos de éxito:** Lecciones aprendidas de anteriores proyectos exitosos de cultivo de plantas aromáticas y medicinales, ejemplos de la vida real e historias de éxito que ilustran cómo se financiaron estos proyectos.





## 7. AMPLIACIÓN DE LA EMPRESA

La ampliación de una agroindustria es un paso ambicioso y crucial para lograr el crecimiento, ampliar el alcance del mercado y aumentar la rentabilidad. Sin embargo, requiere una cuidadosa planificación, asignación de recursos y ejecución estratégica.

**Análisis de mercado e identificación de oportunidades:** Realiza un análisis exhaustivo del mercado para identificar posibles oportunidades de crecimiento y mercados sin explotar. Comprende las necesidades, tendencias y preferencias de los consumidores para adaptar tus productos o servicios y satisfacer eficazmente las demandas del mercado.

**Fortalecimiento de la cadena de suministro:** Construir una cadena de suministro sólida y eficiente para garantizar un flujo constante de insumos, materias primas y productos acabados. Fortalece las asociaciones con proveedores, distribuidores y proveedores logísticos para agilizar las operaciones y reducir los cuellos de botella.

**Inversión en tecnología e innovación:** Aprovechar la tecnología y la innovación para optimizar los procesos agrícolas, mejorar la productividad y aumentar la calidad de los productos. Invierte en equipos agrícolas modernos, automatización, análisis de datos e investigación agrícola para seguir siendo competitivo.

**Aumentar la capacidad de producción:** Aumentar la capacidad de producción para satisfacer la creciente demanda. Esto puede implicar ampliar las instalaciones existentes, invertir en nuevas unidades de producción o formar asociaciones estratégicas con otros agricultores o productores.





- **Estrategia de marca y marketing:** Desarrolla una identidad de marca y una estrategia de marketing sólidas para diferenciar tu agroindustria en el mercado. Invierte en publicidad, redes sociales y otras actividades promocionales para aumentar la visibilidad de la marca y atraer a nuevos clientes.
- **Acceso a la financiación:** Consigue la financiación adecuada para apoyar el proceso de ampliación. Explora opciones como préstamos bancarios, capital riesgo, subvenciones públicas o inversores privados para financiar iniciativas de expansión.
- **Control y normas de calidad:** Mantener estrictas medidas de control de calidad para garantizar una calidad constante del producto. El cumplimiento de las normas y certificaciones del sector aumentará la confianza de los clientes y la credibilidad en el mercado.
- **Adquisición de talento y formación:** Contratar personal cualificado para gestionar el aumento de la carga de trabajo y mantener altos niveles operativos. Proporcionar programas de formación y desarrollo para dotar a los empleados de las habilidades necesarias para el negocio en crecimiento.
- **Prácticas sostenibles y responsables:** Integra prácticas sostenibles y responsables en tus operaciones agroindustriales. Esto incluye técnicas de cultivo respetuosas con el medio ambiente, aprovisionamiento ético e iniciativas de responsabilidad social para llegar a los consumidores concienciados.
- **Gestión de riesgos:** Identificar y mitigar los riesgos potenciales asociados a la ampliación. Realiza una evaluación exhaustiva de los riesgos y desarrolla planes de contingencia para hacer frente a los retos que puedan surgir durante el proceso de expansión.
- **Seguimiento y evaluación:** Implantar un sólido sistema de seguimiento y evaluación para controlar el progreso de los esfuerzos de ampliación. Revisa periódicamente los parámetros de rendimiento y realiza los ajustes necesarios para garantizar el éxito.
- **Creación de redes y colaboración:** Participar en actos del sector, conferencias y oportunidades de creación de redes para entablar relaciones con otras partes interesadas del sector agrícola. Colaborar con instituciones de investigación, gobiernos y organizaciones para acceder a recursos y conocimientos valiosos.



El crecimiento de una agroempresa es un proceso complejo y dinámico que requiere un enfoque holístico y una visión clara del crecimiento. Evaluando cuidadosamente las oportunidades de mercado, optimizando las operaciones y adoptando la innovación, las agroempresas pueden lograr una expansión sostenible, contribuir a la seguridad alimentaria y tener un impacto significativo en el sector agrícola.

Es importante recordar nuestras competencias blandas para poder utilizarlas en el futuro en nuestro trabajo. Los agroempresarios, como cualquier otro empresario, pueden desarrollar sus competencias blandas mediante el esfuerzo y el aprendizaje continuo. Las competencias blandas son esenciales para crear empresas agrícolas de éxito, ya que permiten una comunicación eficaz, el liderazgo, la resolución de problemas y la creación de relaciones. ¿Cómo puedes hacerlo?

**Autoevaluación:** Comienza por evaluar tus competencias blandas actuales e identificar las áreas de mejora. Reflexiona sobre sus puntos fuertes y débiles, y solicita la opinión de colegas, empleados o mentores para conocer las áreas que necesitan desarrollo.

**Talleres y formación sobre competencias blandas:** Participa en talleres, seminarios o cursos en línea centrados en el desarrollo de habilidades interpersonales. Busca programas de formación específicamente adaptados a los empresarios del sector agrícola.

**Trabajo en red y colaboración:** Participa en eventos de creación de redes, conferencias del sector y otras oportunidades para colaborar con otros agroempresarios y profesionales del sector. La creación de redes puede mejorar la comunicación, la creación de relaciones y las habilidades de trabajo en equipo.

**Desarrollo del liderazgo:** Céntrate en el desarrollo del liderazgo asistiendo a talleres de liderazgo, leyendo libros sobre liderazgo y aprendiendo de líderes de éxito en el sector agrícola.

**Inteligencia emocional:** Desarrolla la inteligencia emocional comprendiendo y gestionando tus emociones con eficacia. La inteligencia emocional es crucial para establecer relaciones sólidas, resolver conflictos y liderar con empatía.



### **Competencias de comunicación:**

Trabaja para mejorar la comunicación verbal y no verbal. Practica la escucha activa, la articulación clara de las ideas y las habilidades de presentación eficaces.

### **Resolución de problemas y pensamiento crítico:**

Mejora tus habilidades de resolución de problemas y pensamiento crítico a través de escenarios desafiantes y ejercicios de toma de decisiones. Aprende a analizar situaciones desde distintos ángulos y a idear soluciones eficaces.

### **Adaptabilidad y resistencia:**

En la industria agrícola, la adaptabilidad y la resistencia son esenciales debido a diversos retos como las condiciones meteorológicas y las fluctuaciones del mercado. Acepta el cambio, aprende de los contratiempos y desarrolla un enfoque proactivo ante los retos.

### **Gestión del tiempo y organización:**

Mejora la gestión del tiempo y las habilidades organizativas para gestionar múltiples tareas de manera eficiente. Prioriza las tareas, establece plazos y crea sistemas para mantenerte organizado.

**Retroalimentación y reflexión:** Busca opiniones de empleados, clientes o mentores, y reflexiona sobre tu rendimiento con regularidad. Un “feedback” sincero puede ayudarte a identificar áreas de mejora y ajustar tus estrategias en consecuencia.

**Aprendizaje continuo:** Mantente al día de las tendencias del sector, los avances tecnológicos y las mejores prácticas. El aprendizaje continuo garantiza que estés equipado con los últimos conocimientos y habilidades relevantes para tu negocio agrícola.

### **Potencia las competencias blandas de tus empleados:**

Anima y capacita a tus empleados para que desarrollen también sus habilidades interpersonales. Cree un entorno de trabajo positivo que fomente la colaboración, la comunicación abierta y el crecimiento personal.

### **Establece objetivos de competencias blandas:**

Incorpora el desarrollo de las habilidades interpersonales a tus objetivos empresariales. Establece objetivos específicos para mejorar la comunicación, el liderazgo o el trabajo en equipo, y realiza un seguimiento periódico de tus progresos.

### **Predica con el ejemplo:**

Como agroempresario, predica con el ejemplo y demuestra las competencias blandas que deseas ver en tu equipo.





## 8. OPORTUNIDADES DIGITALES

Incorporar herramientas y tecnologías digitales es esencial a la hora de orientar a jóvenes y desempleados hacia el campo del cultivo de plantas aromáticas y medicinales. La sección "Oportunidades digitales" del manual de herramientas pretende ofrecer una visión completa del panorama digital dentro de esta industria, permitiendo a los jóvenes entusiastas aprovechar el poder de la tecnología para sus empresas.

### 8.1. Plataformas de aprendizaje en línea:

- **Sitios web educativos:** Una lista selecta de plataformas en línea que ofrecen cursos relacionados con el cultivo de plantas aromáticas y medicinales. Estas plataformas ofrecen valiosos recursos, tutoriales y programas de certificación.
- **Seminarios web y talleres:** Información sobre próximos seminarios web y talleres centrados en tecnologías agrícolas, prácticas sostenibles y marketing digital adaptados al sector de las plantas medicinales.

### 8.2. Aplicaciones móviles:

- **Aplicaciones de identificación de plantas:** Recomendación de aplicaciones móviles que ayudan a los usuarios a identificar diferentes plantas aromáticas y medicinales, comprender sus propiedades y aprender sobre su cultivo.
- **Aplicaciones de gestión agrícola:** presentamos aplicaciones diseñadas para ayudar en la gestión agrícola, la supervisión de cultivos, el control de plagas y la predicción del rendimiento. Estas aplicaciones agilizan las operaciones agrícolas y mejoran la productividad.

### 8.3. Redes sociales y comunidades en línea:

- **Foros específicos del sector:** Dirigir a los usuarios a foros y comunidades en línea donde puedan conectar con expertos, hacer preguntas y compartir experiencias relacionadas con el cultivo de plantas aromáticas y medicinales.
- **Grupos en redes sociales:** Destacando los grupos y páginas activos en redes sociales dedicados al cultivo de plantas aromáticas y medicinales. Estas plataformas facilitan la creación de redes y el intercambio de conocimientos entre los aficionados.



### 8.4. Marketing digital y comercio electrónico:

- **Crear presencia en línea:** Orientación para crear un página web o perfiles en redes sociales para mostrar productos, compartir conocimientos y atraer a clientes potenciales.
- **Plataformas de comercio electrónico:** Recomendaciones sobre plataformas de comercio electrónico fáciles de usar y adecuadas para vender en línea productos de plantas aromáticas y medicinales. Información sobre pasarelas de pago, gestión de pedidos e integración del servicio de atención al cliente.



### 8.5. Apps y herramientas de internet para agricultura:

- **Aplicaciones de agricultura inteligente:** Presentación de aplicaciones y dispositivos IoT que permiten la agricultura de precisión, el riego automatizado, la monitorización del clima y la toma de decisiones basada en datos en la agricultura.
- **Dispositivos IoT:** Información sobre sensores y dispositivos que recogen datos en tiempo real sobre el estado del suelo, las condiciones meteorológicas y el crecimiento de los cultivos, ayudando a los agricultores a optimizar sus prácticas de cultivo.



### 8.6. Practicas de sostenibilidad digital:

- **Herramientas de conservación de recursos:** Recursos sobre herramientas digitales que promueven prácticas agrícolas sostenibles, incluidas apps de conservación del agua, soluciones de eficiencia energética y estrategias de reducción de residuos.
- **Blockchain y trazabilidad:** Explicación de cómo puede utilizarse la tecnología blockchain para la trazabilidad de la cadena de suministro, garantizando la transparencia y la autenticidad de los productos de plantas medicinales.







Co-funded by  
the European Union

# CAPÍTULO- 2

# ACTIVIDADES NO FORMALES

**2022-2-ES02-KA220-YOU-000102299**



**MAP4N**

**THE AGRI-RENEURSHIP MAPS FOR NEET**



## A- COMUNICACIÓN

| ACTIVIDAD 1               |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | PRESENTACIÓN  |
| Objetivo de la actividad: | Familiarizar a los participantes con el concepto de comunicación, las habilidades comunicativas y los consejos para mejorar la comunicación - verbal y no verbal.   |
| Tipo de actividad:        | Presentación  |
| Participants:             | 3-20  |
| Tiempo:                   | 30 min  |
|                           | El conductor de la actividad, a través de una presentación en Powerpoint, muestra a los participantes términos relacionados con el tema de la comunicación, les enseña habilidades comunicativas y les da consejos para mejorar la comunicación en los siguientes ámbitos: habla, voz, escucha, lenguaje corporal. Cuando el presentador termina la presentación, los participantes pueden hacer preguntas adicionales. |
| Material necesario:       | Presentación preparada en Powerpoint;<br>Ordenador portátil;<br>Proyector.  |



| ACTIVIDAD 2               |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | TELÉFONOS SILENCIOSOS   |
| Objetivo de la actividad: | Familiarizar a los participantes con los conceptos de comunicación verbal y no verbal a través de su uso. Al final del taller, los participantes estarán familiarizados con el hecho de que tanto la comunicación verbal como la no verbal deben utilizarse para transmitir información.  |
| Tipo de actividad:        | Juego   |
| Participantes:            | 4-20  |
| Tiempo:                   | 20-30 min   |
| Instrucciones:            | <b>Parte 1 (comunicación verbal, ventajas e inconvenientes):</b> Los participantes se colocan en fila uno detrás de otro. El conductor del taller asigna una frase a la última persona de la fila. Su tarea consiste en susurrar esa frase al participante que tiene delante, éste al de delante, y así sucesivamente hasta el primero de la fila. El primer participante de la fila, es decir, el último en escuchar la frase, debe decirla en voz alta delante del grupo. El conductor del taller repite la frase dada al principio e inicia el debate. |



## ACTIVIDAD 2

### Instrucciones:

- ¿La frase del principio del juego se mantuvo igual hasta el final y por qué?
- ¿Cuáles fueron las ventajas de trasladar la frase?
- ¿Cuáles fueron las dificultades?
- ¿Pueden darse estas situaciones en la vida real y cómo afrontarlas?

\* Se propone alargar la frase de tal manera que sea posible "acortarla" espontáneamente. Por ejemplo. "Un hombre con gabardina salió anoche a tirar la basura y pasear al perro".

**Parte 2 (comunicación no verbal, ventajas e inconvenientes):** Los participantes se colocan en fila uno detrás de otro. El conductor del taller asigna una frase a la última persona de la fila. Su tarea consiste en explicar esa frase sin una palabra hablada: mediante pantomima al participante que tiene delante, éste al que tiene delante y así sucesivamente hasta el primero de la fila. El primer participante de la fila debe hacer la pantomima de la frase delante de todo el grupo. El conductor del taller repite la frase del principio e inicia el debate.

- ¿Se parece o no la frase del principio a la presentación del final y por qué?
- ¿Cuáles fueron las ventajas de trasladar la frase?
- ¿Cuáles fueron las dificultades?
- ¿Pueden darse estas situaciones en la vida real y cómo afrontarlas?

\* La sugerencia es hacer la frase más corta y sencilla para que se pueda "mostrar" en la pantomima. Por ejemplo. "Vi saltar a un conejo".

### Material necesario:

-





| ACTIVIDAD 3               |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | ESCUCHAME  |
| Objetivo de la actividad: | Familiarizar a los participantes con la escucha activa, la selección y la transferencia de información.  |
| Tipo de actividad:        | Juego  |
| Participantes:            | 5-20   |
| Tiempo:                   | 10-15 min  |
| Instrucciones:            | <p>El conductor del grupo elige a 3 voluntarios. El primer voluntario debe sentarse frente al grupo, mientras que los otros dos se colocan detrás de él, a izquierda y derecha, con la tarea de contar simultáneamente una historia sobre cómo pasaron el día de ayer para que el oyente recuerde exactamente su historia (las historias deben durar de 2 a 3 minutos). La tarea del primer voluntario es recordar toda la información posible de ambas historias y repetirlas al grupo. Cuando las repite, el moderador inicia el debate.</p> <p>¿Qué dificultad ha tenido el primer voluntario para recordar ambas historias?</p> <p>¿Qué historia recordó mejor y qué contribuyó a ello?</p> <p>¿Qué métodos utilizaron los otros dos voluntarios para que el oyente recordara su historia?</p> |
| Material necesario:       | -  |



| ACTIVIDAD 4               |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | TANGRAM  |
| Objetivo de la actividad: | Los participantes deben ver lo importante que es la comunicación para resolver problemas, reforzar el trabajo en equipo y la comunicación dentro del equipo.   |
| Tipo de actividad:        | Juego  |
| Participantes:            | 8-20   |
| Tiempo:                   | 15-20 min  |
| Instrucciones:            | <p>El conductor divide a los participantes en pequeños grupos de 4 alumnos cada uno. Cada grupo tiene la tarea de que cada uno de sus miembros haga un cuadrado con las piezas, mientras que no deben comunicarse entre sí, ni verbal ni no verbalmente. A continuación, cada participante recibirá un sobre con el mismo número de piezas para hacer un cuadrado, pero no podrán hacer su propio cuadrado. Así, las piezas que no le sirvan deberán colocarse en el centro de la mesa. El alumno deberá observar cómo los demás miembros del grupo montan sus cuadrados para poder ver si con el suyo ha impedido que los demás construyan el suyo. Aunque el objetivo es que todos los miembros del grupo construyan su propio cuadrado, el objetivo también es que cada alumno del grupo construya su propio cuadrado. Todos los cuadrados ensamblados deben ser del mismo tamaño. Cuando todos los grupos hayan terminado la tarea, el conductor inicia el debate.</p> |



| ACTIVITY 4          |  |
|---------------------|--|
| Instrucciones:      | <ul style="list-style-type: none"><li>• ¿Llegaron a una solución los demás miembros del grupo? Si no fue así, ¿cuál fue el problema?</li><li>• ¿Fue un problema que no pudisteis comunicaros entre vosotros?</li><li>• ¿Hasta qué punto es importante buscar soluciones para ayudarse mutuamente? ¿Por qué es importante la cooperación?</li></ul> |
| Material necesario: | Cartón cortado en piezas del juego Tangram x número de participantes<br>Sobres x número de participantes   |





| ACTIVIDAD 5               |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | EL FLUJO   |
| Objetivo de la actividad: | Aumentar la confianza de los participantes en sí mismos, descubrir las actividades que más les gustan, reforzar las habilidades de comunicación, reconocer y apreciar las preferencias y valores individuales.   |
| Tipo de actividad:        | Juego  |
| Participantes:            | 3-20   |
| Tiempo:                   | 10-15 min  |
| Instrucciones:            | <p>El conductor comparte con los participantes una de sus actividades favoritas y cómo se sintió la última vez que la hizo. Puede ser cualquier cosa con la que te sientas plenamente comprometido mientras la realizas, y un ejemplo ideal es una actividad en la que sientas que vas mejorando con el tiempo. Intenta transmitirles los sentimientos que te despierta la actividad y, si es posible, muéstrales algo relacionado con ella y anímales a que te hagan preguntas. A continuación, anime a los alumnos a pensar qué constituye para ellos el tipo de actividad con la que se comprometen plenamente y disfrutan. Concédales unos minutos. Si quieren, también pueden escribir las respuestas. Después, continúe: Cada uno de nosotros tiene algunas cosas en la vida con las que disfruta y en las que, mientras las hace, se "pierde" por completo. No nos referimos a ver la tele, dormir, comer y cosas similares en las que somos bastante pasivos, sino a algo que haces activamente.</p> |





| ACTIVIDAD 5         |   |
|---------------------|---|
| Instrucciones:      | <p>Los psicólogos llaman a este tipo de experiencias "experiencias de flujo" y las consideran muy importantes para nuestro bienestar psicológico, es decir, la felicidad. Pregúnteles: ¿Qué es para ti ese "algo"? Escriba en la pizarra lo que los participantes han declarado en primer lugar y, a continuación, coméntelo brevemente. Recuerda dónde estás, qué estás haciendo, con quién estás, qué es lo mejor de todo. A continuación, pide a los participantes que cuenten al grupo la actividad en la que "fluyen". Inicia un debate. ¿Hay algo que compartáis, que preferáis hacer más? ¿Es eso lo que fluye? ¿Qué opinas? ¿Por qué son importantes estas experiencias? ¿Y si alguien siente que no tiene algo así en su vida? ¿Qué tipo de actividades puede realizar y cuáles son las consecuencias? ¿Alguna vez has tenido esa sensación en la escuela, la universidad o el trabajo de estar completamente absorto en lo que haces?</p> |
| Material necesario: | -   |



| ACTIVIDAD 6               |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | MODELO DE ENTREVISTA   |
| Objetivo de la actividad: | Los participantes se conocerán mejor, practicarán la escucha activa, mejorarán su capacidad de entrevista, tomarán conciencia de sus propios objetivos y prioridades y aprenderán técnicas de planificación.   |
| Tipo de actividad:        | Juego  |
| Participantes:            | 4-20   |
| Tiempo:                   | 15-20 min  |
| Instrucciones:            | <p><b>Parte 1:</b> El conductor de la actividad divide a los participantes en parejas y pide a cada uno que recuerde un gran momento suyo del último año. Es algo que han conseguido, de lo que están orgullosos, por lo que han trabajado y se han esforzado. También puede ser algo que les haya hecho muy felices y que sea muy importante para ellos. La tarea de la pareja consiste en escuchar atentamente, hacer preguntas y tratar de averiguar tantos detalles interesantes como sea posible. A continuación, algunas de las parejas pueden compartir con todos cómo les resultó trabajar juntos, qué les gustó y qué aprendieron. En una breve introducción, el conductor dice a los alumnos que ahora se dedican a la planificación personal, estableciendo y alcanzando objetivos, que es una habilidad muy importante para la vida. Él/ella les pregunta qué creen que les hizo empezar esta actividad. Él/ella señala cómo este ejercicio puede decir mucho sobre lo que valoramos y lo que es importante para nosotros: nuestros valores.</p> |



## ACTIVIDAD 6

### Instrucciones:

**Parte 2:** Continuando el trabajo en parejas, el conductor da a los participantes una nueva tarea. Cada uno se fijará un objetivo y su pareja le ayudará a elaborarlo detalladamente y a planificar su realización mediante el método de la entrevista. Si alguien está indeciso sobre su objetivo, la pareja puede hacerle algunas preguntas para descubrir su enfoque o el área en la que le gustaría centrarse. Puede ser algo que sea importante para la persona o algo que le falte. Es importante que haya motivación y fuertes sentimientos asociados a la elección de un objetivo. A continuación, cada uno realiza una entrevista a su compañero, guiándose por las cuatro preguntas siguientes:

1. ¿Cuál es tu objetivo actual? Elige uno con el que quieras comprometerte hoy.
2. Imagina un futuro ideal. ¿Cómo te imaginas después de alcanzar ese objetivo? ¿Qué aspecto tiene exactamente?
3. ¿Cómo alcanzas ese objetivo? Cuál es tu manera de hacerlo realidad?
4. ¿Qué vas a hacer primero (hoy o mañana) y quién te va a ayudar?

Una vez terminada la segunda parte, el conductor inicia el debate.

- ¿Qué te ha parecido el trabajo en parejas?
- ¿Cómo fue la entrevista y cómo respondisteis a las preguntas y hablasteis de vosotros mismos?
- ¿De qué te has dado cuenta y qué has aprendido?
- ¿Crees que es bueno planificar o dejar que las cosas sucedan? ¿Cuándo es preferible una cosa y cuándo la otra?
- ¿Qué puedes hacer cuando algo no sale como quieres o cuando no consigues alcanzar tu objetivo?



| ACTIVIDAD 7               |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | TORRE DE PAPEL  |
| Objetivo de la actividad: | El desarrollo y la importancia de la cooperación y el comportamiento cooperativo para resolver con éxito situaciones problemáticas con los participantes.   |
| Tipo de actividad:        | Juego   |
| Participantes:            | 4-20  |
| Tiempo:                   | 20-25 min   |
| Instrucciones:            | <p>El conductor divide a los participantes en grupos de hasta 5 miembros. Cada grupo recibe el mismo material (igual número de papel de periódico, tijeras, cinta adhesiva). A continuación, el conductor da las siguientes instrucciones: "Vuestra tarea es hacer una torre de papel lo más grande y estable posible en tres minutos". De los materiales, podéis utilizar lo que tengáis". Los alumnos disponen de 10 minutos para desarrollar sus ideas, y durante ese periodo no deben tocar el material ni probar ideas, sino únicamente elaborar estrategias para resolver la situación problemática. Después, el conductor da una señal y el grupo empieza a crear su solución conceptual al hacer una torre de papel. El conductor se encarga del tiempo y señala a los participantes cuándo pueden empezar a pensar ideas y cuándo pueden empezar a trabajar en ellas y también señala cuándo dejan de trabajar. Tras completar la tarea, se elige la torre más alta y estable.</p> |





| ACTIVIDAD 7         |   |
|---------------------|---|
| Instrucciones:      | <p>Mediante el debate, el conductor desarrolla en los alumnos la importancia de la cooperación y el comportamiento cooperativo para resolver con éxito las situaciones problemáticas.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• ¿Cómo habéis llegado a la solución? ¿Tendrás más éxito si trabajaras solo?</li><li>• ¿Tenías alguna solución mejor? ¿Por qué no se adoptó?</li><li>• ¿Qué distrajo y qué facilitó esta tarea?</li><li>• ¿Qué harías diferente la próxima vez?</li></ul> |
| Material necesario: | <p>Periódico / Papel de periódico x número de grupos participantes - Pegamento / Cinta adhesiva x número de grupos participantes - Tijeras x número de grupos participantes</p>   |





| ACTIVIDAD 8               |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | LÁPIZ   |
| Objetivo de la actividad: | Familiarizar a los participantes con las situaciones potencialmente conflictivas y los conflictos en la cooperación, así como con las formas de resolverlos.  |
| Activity type:            | Juego   |
| Participantes:            | 4-20  |
| Tiempo:                   | 10-15 min   |
| Instrucciones:            | <p>El conductor divide a los participantes en parejas. Entrega a cada pareja un trozo de papel y un lápiz/bolígrafo/marcador. Los alumnos tienen la tarea de hacer un dibujo con un lápiz que deben mantener juntos. Es importante que todo el trabajo se realice en completo silencio, sin ponerse de acuerdo sobre lo que se va a dibujar. Se da a los alumnos 1 minuto para esta tarea. Una vez que hayan completado la primera parte de la tarea, se dice a los alumnos que su siguiente tarea es hacer cada uno su propio dibujo en el reverso del papel, de nuevo sin ponerse de acuerdo, en completo silencio, sujetando juntos un lápiz. Dar 1 minuto para eso también. Cuando hayan terminado, pedir a los alumnos que enseñen los dos dibujos e inicia un debate.</p> |

| ACTIVIDAD 8                       |  |
|-----------------------------------|--|
| <p><b>Instrucciones:</b></p>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo se sintieron al hacer el primer y el segundo dibujo?</li> <li>• ¿Hubo algún conflicto, consiguieron (aunque no se les permitiera hablar) llegar a un acuerdo? ¿En qué sentido?</li> <li>• ¿Insistió alguien de la pareja en dibujar exactamente lo que imaginaba, etc.?</li> <li>• ¿Puede considerarse esta situación como estresante y conflictiva?</li> </ul> <p>Analiza el comportamiento en una situación potencialmente conflictiva.</p> |
| <p><b>Material necesario:</b></p> | <p>Papel x número de grupos participantes<br/>Lápiz/Bolígrafo/Marcador x número de grupos participantes</p>  |



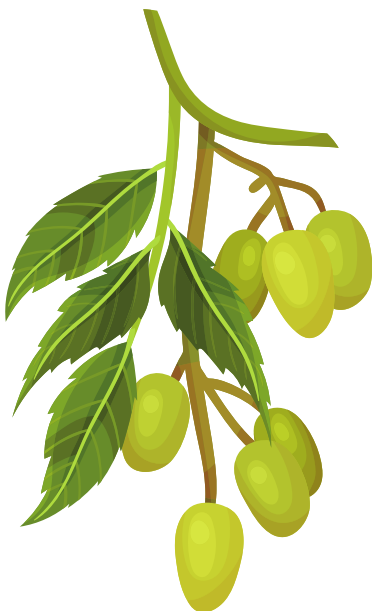


| ACTIVIDAD 9               |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | NO TE ESTOY ESCUCHANDO   |
| Objetivo de la actividad: | Familiarizar a los participantes con la importancia de escuchar y los tipos de no escucha.   |
| Tipo de actividad:        | Juego  |
| Participantes:            | 6-20   |
| Tiempo:                   | 10-15 min  |
| Instrucciones:            | <p>El conductor divide a los participantes en grupos de tres. A un miembro del grupo se le asigna la tarea de contar una anécdota de su vida, por ejemplo, cómo ha pasado las vacaciones, describir una película interesante que haya visto o un libro que haya leído, o contar un acontecimiento importante de su vida. El segundo miembro recibe una tarea en una nota adhesiva (que oculta a los demás) para interrumpir al orador, mostrar aburrimiento, ignorarlo, hablar en paralelo, etc. durante la historia. El tercer miembro es el observador. Tras completar la tarea, el conductor inicia un debate en el que los miembros del grupo exponen sus experiencias y observaciones sobre la situación dada. El animador enumera los tipos de no escucha y los participantes los comparan con la "no escucha" que observaron en la tarea.</p> |





| ACTIVIDAD 9         |  |
|---------------------|--|
| Instrucciones:      | <p>Ejemplos de tareas en tarjetas:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Escucha falsa (el oyente muestra de forma no verbal que no está escuchando, mira a su alrededor, mira a través de la persona...);</li><li>• Escucha unilateral: el oyente no presta atención a los mensajes no verbales;</li><li>• Escucha selectiva: el oyente sólo presta atención a lo que es importante para él;</li><li>• Apropiarse de las palabras;</li><li>• Compartir consejos;</li><li>• Preguntar.</li></ul> |
| Material necesario: | Tarjetas con tareas x número de grupos participantes   |





| Ejemplos de tarjetas:  |  |
|--|--|
| Utiliza la escucha falsa (el oyente muestra de forma no verbal que no está escuchando, mira a su alrededor, mira a través de la persona...) mientras el otro participante habla. | Utilizar la escucha unilateral: el oyente no presta atención a los mensajes no verbales mientras el otro participante habla. |
| Utiliza la escucha selectiva (el oyente presta atención sólo a lo que es importante para él) mientras el otro participante habla.  | Utiliza la apropiación de palabras mientras el otro participante habla.  |
| Utiliza la compartición de consejos mientras habla el otro participante.   | Utiliza el interrogatorio mientras el otro participante habla.   |



| ACTIVIDAD 10              |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | MENSAJES TUYOS Y MÍOS  |
| Objetivo de la actividad: | Familiarizar a los participantes con la estructura de un mensaje con el objetivo de que reconozcan los elementos del "mensaje" como una forma aplicable en la comunicación cotidiana. Familiarizarlos, asimismo, con el método de aplicar mensajes no culpabilizadores al tiempo que se llama la atención sobre la ausencia de toda forma de discriminación.   |
| Tipo de actividad:        | Juego  |
| Participantes:            | 6-20   |
| Tiempo:                   | 10-15 min  |
| Instrucciones:            | El conductor de la actividad divide a los participantes en grupos de tres - personas A, B y C. Las personas A y B reciben tarjetas (se ha preparado el mismo tema pero una forma diferente de comunicación - un mensaje de culpabilidad o de no culpabilidad). Primero la persona A lee la tarjeta a la persona C, la persona C dice cómo se siente y qué haría. A continuación, la persona B lee su tarjeta a la persona C y ésta vuelve a decir cómo se siente y qué haría. Durante este tiempo, los demás participantes escuchan atentamente. Una vez leídas todas las tarjetas, el conductor inicia el debate. |

| ACTIVIDAD 10        |  |
|---------------------|--|
| Instrucciones:      | <ul style="list-style-type: none"><li>• ¿Qué diferencias has notado durante el ejercicio, qué has oído, hay diferencias?</li><li>• ¿Qué elementos contiene la tarjeta B y que no contiene la tarjeta A?</li><li>• ¿Hemos notado la diferencia entre el discurso culpabilizador y el no culpabilizador?</li></ul> |
| Material necesario: | Tarjetas de mensajes x número de grupos participantes  |







| Ejemplos de tarjeta   |   |
|---|---|
| Tarjetas A - Mensajes culpabilizadores  | Tarjetas B - Mensajes no culpabilizadores                                       |
| Profesor, ¡sólo está preguntando a sus favoritos!   | Profesor, a mí también me gustaría que me preguntara.                           |
| ¡Hoy estás terriblemente grosero!   | No me gusta cuando hay mucho ruido.   |
| Siempre me interrumpes, ¡eres tan grosero!  | ¿Puedes oírme sin interrumpir?  |
| Nunca me escuchas cuando hablo, ¡siempre tengo que repetir todo 100 veces!                      | Me parece que no me estás escuchando, no quisiera repetirlo todo.               |
| ¡Sara no es capaz en absoluto de dirigir a su equipo!   | Me parece que Sara tuvo un problema en la reunión de hoy.                       |
| Faltan espacios en blanco en el formulario que has entregado. ¿Por qué lo has hecho con prisas? | Faltan espacios en blanco en el formulario que has entregado. ¿Qué ha ocurrido? |
|   |   |

## B- HABILIDADES INTERPERSONALES

| HABILIDADES INTERPERSONALES 1 |   |
|-------------------------------|---|
| Nombre de la actividad:       | PRESENTACIÓN  |
| Objetivo de la actividad:     | Familiarizar a los participantes con el concepto de comunicación, las habilidades comunicativas y los consejos para mejorar la comunicación - verbal y no verbal.   |
| Tipo de actividad:            | Presentación  |
| Participantes:                | 3-10  |
| Tiempo:                       | 30 min  |
| Instrucciones:                | El líder del equipo, a través de una presentación en Powerpoint, muestra a los participantes términos relacionados con el tema de la comunicación, les enseña habilidades comunicativas y les da consejos para mejorar la comunicación en las siguientes áreas: habla, voz, escucha, lenguaje corporal. Cuando el ponente termina la presentación comienza el debate, y los participantes pueden hacer preguntas adicionales. |
| Material necesario:           | Aula o sala de conferencias; Presentación Powerpoint; Ordenador portátil; Proyector.  |



| HABILIDADES INTERPERSONALES 2 |  |
|-------------------------------|--|
| Nombre de la actividad:       | COMUNICACIÓN ESCRITA Y VERBAL  |
| Objetivo de la actividad:     | Mejorar las relaciones con el jefe de proyecto y los compañeros de trabajo; establecer contactos con los miembros del equipo; ayudar a los participantes en el proyecto a transmitir su punto de vista con rapidez y claridad; mejorar la imagen profesional; fomentar la escucha activa y la mentalidad abierta; ayudar a avanzar en los estudios y la carrera profesional.   |
| Tipo de actividad:            | Habilidades interpersonales  |
| Participantes:                | 3-10   |
| Tiempo:                       | 45 min-1 hora  |
| Instrucciones:                | <b>Parte 1 (Comunicación escrita):</b> La escritura es uno de los aspectos más tradicionales de la comunicación. El líder del equipo da instrucciones a los participantes sobre el modo en que su comunicación escrita debe reflejar la audiencia a la que va dirigida. Por ejemplo, cómo personalizar un correo electrónico en función de a quién va dirigido. Los miembros del equipo también aprenden a redactar documentos formales, así como informes de proyectos. |

| HABILIDADES INTERPERSONALES 2 |  |
|-------------------------------|--|
| Instrucciones:                | <p><b>Parte 2 (Comunicación verbal):</b> El líder del equipo crea pequeños grupos que practican la comunicación verbal entre sí, con el fin de informarse y compartir información. El primer paso es dar instrucciones a cada miembro del equipo para que prepare lo que va a decir. La comunicación puede ser informal, como charlar con los compañeros sobre una próxima entrega, o más formal, como reunirse con su jefe para hablar de su rendimiento.</p> |
| Material necesario:           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aula o sala de conferencias;</li> <li>• Ordenador portátil;</li> <li>• Proyector.</li> </ul>  |







| <b>HABILIDADES INTERPERSONALES 3</b> |   |
|--------------------------------------|---|
| Nombre de la actividad:              | ESCUCHA   |
| Objetivo de la actividad:            | Desarrollar una atención y una empatía mucho más profundas, lo que idealmente conduce a una mayor comprensión.  |
| Tipo de actividad:                   | Habilidad interpersonal   |
| Participantes:                       | 3-10  |
| Tiempo:                              | 20-30 min   |
| Instrucciones:                       | El líder del grupo organiza una reunión en la que participan todos los miembros del equipo. Uno de los puntos principales es enseñar a los miembros del equipo a escuchar activamente. Se trata de una habilidad comunicativa clave que consiste en asimilar la información que alguien comparte contigo y reflejar, mediante preguntas y tu lenguaje corporal, que le has escuchado. El primer paso consiste en enseñar a cada persona a centrarse en la intención y el propósito de la conversación. El segundo paso consiste en enseñar a dar señales verbales alentadoras, como responder "sí, ya veo" o "mmhmm" o "entiendo". A menudo se utilizan junto con gestos y expresiones, como sonreír o asentir con la cabeza. |
| Material necesario:                  | Aula o sala de conferencias; ordenador portátil; proyector.   |



| <b>HABILIDADES INTERPERSONALES 4</b> |  |
|--------------------------------------|--|
| <b>Nombre de la actividad:</b>       | <b>TRABAJO EN RED</b>  |
| <b>Objetivo de la actividad:</b>     | Desarrollar relaciones mutuamente beneficiosas con personas que trabajan en el campo elegido o en torno a él; explorar intereses con personas afines; socializar con gente nueva; conocer nuevas oportunidades de empleo; recibir referencias laborales.   |
| <b>Tipo de actividad:</b>            | Habilidad interpersonal  |
| <b>Participantes:</b>                | 3-10   |
| <b>Tiempo:</b>                       | 15-20 min  |
| <b>Instrucciones:</b>                | El líder del equipo organiza un evento de “networking” al que deben asistir todos los miembros. Cada participante debe hablar de su campo de interés e investigación para informar a los demás y hacer nuevos amigos y posibles compañeros de trabajo. A continuación, el líder del equipo informa a los asistentes sobre las redes abiertas en las que pueden reunirse personas con intereses similares para debatir temas relacionados con el sector, hacer preguntas y conocer gente, como redes de jóvenes profesionales o páginas web como LinkedIn, así como grupos especializados, como foros específicos del sector, comunidades Slack o “Meet-ups” (reuniones). |
| <b>Material necesario:</b>           | Aula o sala de conferencias; ordenador portátil; proyector.  |



| HABILIDADES INTERPERSONALES 5 |  |
|-------------------------------|--|
| Nombre de la actividad:       | LIDERAZGO  |
| Objetivo de la actividad:     | Formar la fuerza y la habilidad como liderazgo único; supervisar los procesos, tomar la iniciativa y dirigir al equipo hacia la meta; desarrollar valiosas habilidades de liderazgo: la capacidad de delegar, inspirar y comunicar eficazmente y otros rasgos de liderazgo honestidad, confianza, compromiso y creatividad.  |
| Tipo de actividad:            | Habilidades interpersonales  |
| Participantes:                | 3-10   |
| Tiempo:                       | 50-60 min  |
| Instrucciones:                | <b>Parte 1.</b> El líder del equipo crea pequeños grupos en los que practica su capacidad para tomar la iniciativa, generar confianza y comunicarse eficazmente con los miembros del equipo. El líder del equipo presenta y describe las características más importantes que debe tener un líder de equipo con éxito: Empatía; Pensamiento estratégico; Creatividad; Positividad; Flexibilidad; Resolución de conflictos; Gestión del tiempo; Fiabilidad; Tutoría; Reconocimiento del potencial; Responsabilidad; Organización; Delegación; Retroalimentación. Da ejemplos de cómo un buen líder mantiene una línea de comunicación abierta con los miembros del equipo, como sesiones individuales, correo electrónico, vídeo, chat, llamadas telefónicas y redes sociales. |



| HABILIDADES INTERPERSONALES 5 |   |
|-------------------------------|---|
| Instrucciones:                | <p><b>Parte 2.</b> El líder explora las posibles fortalezas del liderazgo creando su pizza con ingredientes "de habilidad". El líder divide a los participantes en grupos de hasta 6 miembros. Los participantes dibujan una pizza con seis trozos. A continuación, se les pide que pongan ingredientes en su pizza, pero en lugar de champiñones, ketchup, queso, jamón, es una habilidad en la que creen que destacarían. Una vez terminadas las pizzas, los participantes presentan su pizza, explican por qué eligieron sus habilidades y entablan un debate en grupo.</p> <p>Preguntas de seguimiento:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Cuáles son las cualidades más importantes de un líder de equipo con éxito?</li><li>2. ¿Qué cualidades debe tener para que confiemos en él?</li><li>3. ¿Qué cualidades no debe tener un líder de equipo de éxito?</li><li>4. ¿Cómo debe comportarse cuando las cosas no salen según lo previsto?</li><li>5. ¿Cómo debe celebrar el líder el éxito con su equipo?</li></ol> |
| Material necesario:           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Aula o sala de conferencias;</li><li>• Ordenador portátil;</li><li>• Proyector;</li><li>• Papel;</li><li>• Material de manualidades</li></ul>   |



| <b>HABILIDADES INTERPERSONALES 6</b> |  |
|--------------------------------------|--|
| <b>Nombre de la actividad:</b>       | <b>SELF-MANAGEMENT</b>   |
| <b>Objetivo de la actividad:</b>     | Desarrollar cómo regular las emociones; gestionar el estrés; establecer objetivos eficaces; utilizar la automotivación, la autodisciplina y la capacidad de organización para alcanzarlos.   |
| <b>Tipo de actividad:</b>            | Habilidades interpersonales, taller  |
| <b>Participantes:</b>                | 1-10   |
| <b>Tiempo:</b>                       | 25 min   |
| <b>Instrucciones:</b>                | <p>El participante espera escribir un ensayo importante: una carta a sí mismo. Escribir suele ser un proceso muy catártico para comprender nuestras propias emociones y considerar perspectivas que nos permitan ver las cosas con más claridad. Desde el punto de vista de la fijación de objetivos, escribir nuestras ambiciones en detalle puede ayudar a cimentar las ideas y servir de pista visual. Los miembros del equipo pueden centrarse en las acciones clave que les gustaría que su yo futuro llevara a cabo, y en las motivaciones que les impulsan a conseguir esos objetivos. Preguntas de seguimiento: ¿Qué voy a conseguir en X fecha? ¿Qué voy a hacer mañana, la semana que viene, el mes que viene? ¿Cómo me siento ahora con respecto a mi trabajo/empleo/equipo? ¿Y cómo quiero que se sienta mi yo del futuro?</p> |
| <b>Material necesario:</b>           | Aula o sala de conferencias;Lápiz;Papel.   |





| HABILIDADES INTERPERSONALES 7 |  |
|-------------------------------|--|
| Nombre de la actividad:       | EMPATÍA  |
| Objetivo de la actividad:     | Comprender las emociones de los demás; capacitar para resolver conflictos; crear equipos más productivos; mejorar nuestras relaciones con compañeros de trabajo y clientes.  |
| Tipo de actividad:            | Habilidades interpersonales  |
| Participantes:                | 4-10   |
| Tiempo:                       | 50 min   |
| Instrucciones:                | <p><b>Primera parte.</b> El interlocutor de equipo explica por qué la empatía es importante para el éxito de un equipo, cómo reconocer la empatía cognitiva, la empatía emocional y la empatía compasiva, cómo desarrollar la empatía en el equipo, considerar las perspectivas de los demás y actuar. Énfasis en que debemos desarrollar un entorno en el que nos respetemos unos a otros sin juzgarnos y teniendo en cuenta cómo se pueden sentir.</p> <p><b>Segunda parte.</b> El equipo se divide en dos grupos y saca una carta de una baraja con emociones escritas en cada carta. Un equipo elige a alguien para que protagonice y represente una emoción mientras todo el grupo intenta adivinar si está enfadado, triste, contento, etc. Si un equipo adivina correctamente la emoción, gana diez puntos. Los grupos pueden rotar de esta manera para representar tantas emociones como sea posible, o al menos hasta que cada miembro del equipo tenga la oportunidad de actuar.</p> |
| Material necesario:           | Aula o sala de conferencias; ordenador portátil; proyector;  |



| HABILIDADES INTERPERSONALES 8 |  |
|-------------------------------|--|
| Nombre de la actividad:       | NEGOCIACIÓN  |
| Objetivo de la actividad:     | Hacer que los participantes desarrollen habilidades de comunicación que les permitan trabajar hacia una solución aceptable y aumentar el grado de inteligencia emocional para "leer las emociones de las otras partes"   |
| Tipo de actividad:            | Juego  |
| Participantes:                | 4-10   |
| Tiempo:                       | 10 -15min  |
| Instrucciones:                | Divida a los participantes en dos equipos. Divida la sala por la mitad con un trozo de cuerda o cinta adhesiva. Proponga a cada equipo que designe a un líder. Concede 10 minutos a cada equipo para negociar con el líder del otro equipo e instarle a que se una a su bando. Si un equipo consigue convencer al líder del otro para que se una a su equipo, gana. Cuando haya terminado, pida a los alumnos que inicien un debate. ¿Cómo se sintieron al negociar con el líder del otro equipo? ¿Hubo conflictos o acuerdos mutuos al persuadir al líder del equipo contrario? ¿Insistió alguien de la pareja en comunicar exactamente lo que imaginaba, etc.? |
| Material necesario:           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Aula</li><li>• Trozo de cuerda o cinta adhesiva</li></ul>  |



| HABILIDADES INTERPERSONALES 9 |  |
|-------------------------------|--|
| Nombre de la actividad:       | DEPENDENCIA  |
| Objetivo de la actividad:     | Una forma divertida de enseñar el carácter   |
| Tipo de actividad:            | Juego  |
| Participantes:                | 6-10   |
| Time:                         | 10-15 min  |
| Instrucciones:                | <p>El líder divide a los participantes en grupos de dos. El nombre de la actividad es "conducir a ciegas". Esta actividad necesita un espacio abierto en el que jugar. Los alumnos deben formar parejas. A una persona de cada pareja se le vendan los ojos. Esta persona es "el coche". La persona que puede ver es "el conductor". La zona debe tener algunos obstáculos (una silla, una pelota, una papelería, un árbol, etc.). Los conductores deben colocarse detrás de su coche y agarrarse de la parte superior de los hombros para poder dirigirlos. Los coches deben poner las manos rectas delante de ellos a modo de parachoques. El objetivo del juego es moverse por la zona (definir los límites) y no chocar con nadie ni con nada. Deja que conduzcan entre 1 y 3 minutos, dependiendo del tamaño de la zona. Después, el coche y el conductor invierten los papeles. Nota: por razones de higiene, cada participante debe llevar una venda en los ojos. Para procesar la actividad, formula estas preguntas u otras similares: ¿Qué papel te gustó más, el de coche o el de conductor? ¿Qué sentiste al depender de otra persona? ¿Qué sentiste al hacer que otros dependieran de ti? ¿Recordarás este juego la próxima vez que necesites ser fiable?</p> |



| HABILIDADES INTERPERSONALES 10 |   |
|--------------------------------|---|
| Nombre de la actividad:        | DEPENDENCIA   |
| Objetivo de la actividad:      | Una forma divertida de enseñar el carácter  |
| Tipo de actividad:             | Juego   |
| Participantes:                 | 6-10  |
| Tiempo:                        | 10-15 min   |
| Instrucciones:                 | <p>El líder divide a los participantes en grupos de dos. El nombre de la actividad es "conducir a ciegas". Esta actividad necesita un espacio abierto en el que jugar. Los alumnos deben formar parejas. A una persona de cada pareja se le vendan los ojos. Esta persona es "el coche". La persona que puede ver es "el conductor". La zona debe tener algunos obstáculos (una silla, una pelota, una papeleras, un árbol, etc.). Los conductores deben colocarse detrás de su coche y agarrarse de la parte superior de los hombros para poder dirigirlos. Los coches deben poner las manos rectas delante de ellos a modo de parachoques. El objetivo del juego es moverse por la zona (definir los límites) y no chocar con nadie ni con nada. Deja que conduzcan entre 1 y 3 minutos, dependiendo del tamaño de la zona. Después, el coche y el conductor invierten los papeles. Nota: por razones higiénicas, cada participante debe tener los ojos vendados.</p> |
| Required material:             | Una zona abierta; Un huevo fresco para cada participante; Cuchara para cada participante; Algún tipo de obstáculo (silla, pelota, papeleras, árbol, etc.).  |



| <b>HABILIDADES INTERPERSONALES 11</b> |   |
|---------------------------------------|---|
| <b>Nombre de la actividad:</b>        | <b>FLEXIBILIDAD</b>   |
| <b>Objetivo de la actividad:</b>      | Aprendizaje de una habilidad del funcionamiento ejecutivo que describe el cambio entre tareas y demandas en respuesta a cambios en el entorno. Cuando un individuo es inflexible, puede seguir intentando la misma respuesta repetidamente aunque no funcione.  |
| <b>Tipo de actividad:</b>             | Juego   |
| <b>Participantes:</b>                 | 2-10  |
| <b>Tiempo:</b>                        | 10-60 min   |
| <b>Instrucciones:</b>                 | <p>Juegos de cartas y de mesa: es posible aprender a pensar de forma flexible con los juegos de cartas y de mesa.</p> <p>Ajedrez: Los participantes se dividen en parejas y compiten entre sí. Reglas del ajedrez: El ajedrez se juega en un tablero de ajedrez, un tablero cuadrado dividido en una cuadrícula de 64 casillas (ocho por ocho) de color alterno. Cada jugador controla seis tipos de dieciséis piezas sobre el tablero. Los distintos tipos de piezas se mueven de forma diferente. El juego comienza con dieciséis piezas "blancas" y dieciséis piezas "negras" colocadas sobre el tablero. El tablero se coloca de forma que haya una casilla blanca en la esquina derecha de cada jugador. Al principio de la partida, las piezas están dispuestas de la siguiente manera:</p> |





## HABILIDADES INTERPERSONALES 11

### Instrucciones:

- Las torres se colocan en las esquinas exteriores, en los bordes derecho e izquierdo.
- Los caballos se colocan inmediatamente dentro de las torres.
- Los alfiles se colocan inmediatamente dentro de los caballos.
- La dama se coloca en la casilla central del mismo color que la de la pieza: dama blanca en la casilla blanca y dama negra en la casilla negra.
- El rey ocupa la casilla vacante junto a la reina.
- Los peones se colocan una casilla delante de todas las demás piezas.

"Blanco" es el jugador a cargo de las piezas blancas, y "Negro" es la persona a cargo de las piezas negras. Los jugadores se turnan para hacer movimientos después de las blancas. El rey sólo se mueve una casilla en cada dirección: vertical, horizontal o diagonalmente. Un movimiento especial del rey, conocido como enroque, sólo se permite una vez por jugador y por partida.

Una torre se mueve cualquier número de casillas vacantes horizontal o verticalmente. También se mueve al enrocar.

Un alfil mueve cualquier número de casillas vacantes en diagonal. (Por tanto, un alfil sólo puede moverse a casillas claras u oscuras, no a ambas).



| HABILIDADES INTERPERSONALES 11 |   |
|--------------------------------|---|
| Instrucciones:                 | <ul style="list-style-type: none"><li>• La dama mueve cualquier número de casillas vacías horizontal, vertical o diagonalmente.</li><li>• El caballo mueve dos casillas horizontalmente y luego una verticalmente, o mueve una casilla horizontalmente y luego dos verticalmente, es decir, en forma de "L". El caballo no es bloqueado por otras piezas; salta a la nueva ubicación.</li><li>• Las reglas de movimiento más complejas se refieren a los peones:</li><li>• Si hay una casilla disponible, un peón avanza una casilla directamente. Un peón puede avanzar dos casillas en línea recta si no lo ha hecho antes, siempre que ambas casillas estén libres. Los peones no pueden retroceder.</li><li>• A diferencia de otras piezas, un peón se mueve de forma diferente cuando captura. Un peón puede capturar una pieza enemiga en cualquiera de las dos casillas situadas en diagonal delante del peón. No puede moverse a esas casillas cuando están vacías, excepto cuando captura al paso.</li><li>• El objetivo del juego es dar jaque mate al rey del adversario.</li></ul> <p>El ajedrez desarrolla la capacidad/ flexibilidad de ver desde la perspectiva de otra persona.</p> |
| Material necesario:            | <ul style="list-style-type: none"><li>• Tablero de ajedrez para cada pareja de participantes;</li><li>• Mesa de ajedrez y dos sillas para los participantes;</li><li>• Una zona abierta o un aula.</li></ul>  |



| HABILIDADES INTERPERSONALES 11 |  |
|--------------------------------|--|
| Nombre de la actividad:        | ACTITUD MENTAL POSITIVA  |
| Objetivo de la actividad:      | Desarrollar una orientación más positiva puede mejorar el estado de ánimo, las relaciones, el trabajo, la satisfacción vital y repercutir en la salud física.  |
| Tipo de actividad:             | Juego  |
| Participantes:                 | 2-10   |
| Tiempo:                        | 10-60 min  |
| Instrucciones:                 | <p>Nombre de los juegos: “No te enfades”</p> <p>El líder divide a los participantes en grupos de dos a cuatro.</p> <p>De dos a cuatro jugadores pueden participar en el juego de un dado “No te enfades”. El objetivo del juego es mover las cuatro fichas en el sentido de las agujas del reloj desde el campo de salida a los campos objetivo de acuerdo con la puntuación del dado. El ganador es la primera persona que consigue mover las cuatro piezas a cada campo objetivo. Cada jugador elige uno de los cuatro colores -rojo, verde, amarillo o azul- y coloca sus cuatro piezas del color correspondiente cerca de la casilla correspondiente. La persona con la tirada más alta comienza la partida después de que cada jugador lance un solo dado. En el sentido de las agujas del reloj, cada jugador toma su turno. Un 6 siempre da lugar a un turno adicional. El dado se entrega al siguiente jugador si no hay un posible movimiento lícito. En función del resultado del dado, las piezas se colocan en el ferrocarril en el sentido de las agujas del reloj. Está prohibido mover las piezas a campos natales de distinto color.</p> |



| HABILIDADES INTERPERSONALES 11 |  |
|--------------------------------|--|
| Instrucciones:                 | <p>Un jugador debe transferir una ficha de su casa al campo inicial después de lanzar un 6. En caso de que no haya ningún movimiento legal posible, el dado se pasa a la persona que le sigue. Siempre que haya piezas en casa, el campo inicial correspondiente debe retirarse tan pronto como sea posible. A menos que estén colocadas en campos de origen, las piezas pueden saltar unas sobre otras. Si una pieza se mueve a un campo ocupado por una pieza de un color diferente, esta última se retira de la pista y se coloca en su correspondiente casa. Si más de una pieza de la pista puede moverse legalmente, el jugador puede decidir libremente cuál coger.</p> |
| Material necesario:            | <ul style="list-style-type: none"><li>• DO NOT GET ANGRY - juego de mesa;</li><li>• Mesa con 2 a 4 sillas para los jugadores;</li><li>• Una zona abierta o un aula.</li></ul>  |

## C-TRABAJO EN EQUIPO

| TRABAJO EN EQUIPO 1       |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | COMUNICACIÓN   |
| Objetivo de la actividad: | Desarrollar las habilidades de comunicación dentro de un grupo y enseñar a trabajar en equipo.   |
| Tipo de actividad:        | Juego de equipo  |
| Participantes:            | 3-10   |
| Tiempo:                   | 30 min   |
| Instrucciones:            | <p>Charadas a la inversa: En un juego normal de charadas, una persona del grupo se levanta y representa una palabra o frase mientras el resto del equipo intenta adivinarla. Sin embargo, en las charadas inversas, el escenario se invierte. El resto del equipo debe trabajar en equipo para representar una palabra o frase mientras una persona tiene que adivinarla. En Charadas inversas, es necesario que los miembros del equipo se comuniquen entre sí. Como hay una persona adivinando y todas las demás actuando, todo el mundo participa durante todo el juego, lo que lo convierte en una buena elección para los miembros del equipo más tímidos o que evitan llamar la atención. Nadie puede quedarse sentado mientras unos pocos asumen el reto. Preguntas de seguimiento: ¿Trabajasteis en equipo para representar la frase? ¿Fue difícil poner a todos de acuerdo?</p> |
| Material necesario:       | Teléfono inteligente, aplicación Reverse charades o juego de mesa.   |





| <b>TRABAJO EN EQUIPO 2</b>       |  |
|----------------------------------|--|
| <b>Nombre de la actividad:</b>   | <b>PENSAMIENTO RÁPIDO</b>  |
| <b>Objetivo de la actividad:</b> | Idear usos alternativos para objetos cotidianos y hacer que los miembros del equipo adivinen dichos usos; Sacar a relucir la creatividad y la rapidez mental del equipo, así como una forma divertida de impulsar la creatividad y la innovación del equipo.   |
| <b>Tipo de actividad:</b>        | Juego de equipo  |
| <b>Participantes:</b>            | 3-10   |
| <b>Tiempo:</b>                   | 15-20 min  |
| <b>Instrucciones:</b>            | <p>Juego de posibilidades: A cada participante se le da un objeto y debe demostrar un uso alternativo para él. Se puede utilizar cualquier cosa, desde una pelota de baloncesto o una bolsa de plástico hasta un hula hoop o una grapadora. Dale un minuto para que represente en silencio el uso alternativo del objeto; por ejemplo, una grapadora podría utilizarse como tenedor o trompeta. Mientras actúan, los demás miembros del grupo intentan adivinar qué están representando. Cada persona que adivine correctamente el uso alternativo obtiene un punto. Una vez transcurrido el minuto, la siguiente persona hará lo mismo y así sucesivamente. Preguntas de seguimiento: ¿Cuál fue el uso más creativo que se le ocurrió a alguien? ¿Te ha costado encontrar usos alternativos? ¿Te resultó más fácil con el tiempo?</p> |
| <b>Material necesario:</b>       | Varios objetos al azar, uno por cada participante.   |



| TRABAJO EN EQUIPO 3       |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | DESCRIPCIÓN VERBAL  |
| Objetivo de la actividad: | Desarrollar la capacidad de descripción verbal mediante la recreación de un objeto con materiales de construcción. Ayudar a derribar barreras de gestión; establecer una comunicación clara entre los miembros del equipo.  |
| Tipo de actividad:        | Juego de equipo   |
| Participantes:            | 3-10  |
| Tiempo:                   | 20 min  |
| Instrucciones:            | <p>Echar un vistazo: En esta actividad, el líder del equipo divide al grupo en varios equipos. Una persona de cada equipo es seleccionada para ver un objeto o escultura oculto. Sólo tiene 10 segundos para echar un vistazo a la escultura y debe transmitir la información que ve al resto del grupo. El grupo debe tratar de recrear la escultura basándose en la descripción de la persona que ha echado el vistazo. Los jugadores deben confiar en que el miembro del equipo la describirá con precisión y escuchar sus instrucciones. Puede ayudar a romper las barreras de gestión si selecciona a una persona de nivel inferior como la persona que va a ver la escultura. En una posición diferente a la que están acostumbrados, les obliga a adaptarse, a dirigir un equipo y a comunicarse con claridad. Preguntas de seguimiento: ¿Recreasteis con éxito el objeto? ¿Hubo algún aspecto de la descripción que os confundió? ¿En qué momento te has beneficiado más del trabajo en equipo?</p> |
| Material necesario:       | Materiales de construcción (arcilla, palillos, plastilina, legos)   |



| TRABAJO EN EQUIPO 4       |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | RELACIÓN INTERPERSONAL   |
| Objetivo de la actividad: | Requiere que todos recuerden y se comuniquen entre sí para mejorar las relaciones interpersonales.   |
| Tipo de actividad:        | Actividad de trabajo en equipo al aire libre   |
| Participantes:            | 3-10   |
| Tiempo:                   | 45 min   |
| Instrucciones:            | <p>Tela de araña: Crea un laberinto de líneas y formas ensartando cordel entre 2 postes verticales. El resultado final debe parecerse a una tela de araña con algunos agujeros más grandes y fáciles y algunos huecos más pequeños y difíciles. Los equipos deben cruzar la tela de araña para llegar al otro lado sin tocar el cordel ni seguir las mismas formas que los anteriores. El reto se complica a medida que más personas cruzan al otro lado y requiere que todos recuerden y se comuniquen entre sí. Preguntas de seguimiento: ¿Empezaste con una estrategia? ¿Qué aprendiste a medida que más personas cruzaban la tela? ¿Cambió tu estrategia a medida que avanzabas?</p> |
| Material necesario:       | Twine/Cuerda , 2 postes verticales (2 árboles, postes de fútbol, etc.)   |



| <b>TRABAJO EN EQUIPO 5</b>       |  |
|----------------------------------|--|
| <b>Nombre de la actividad:</b>   | <b>CONCENTRACIÓN</b>   |
| <b>Objetivo de la actividad:</b> | Centrarse en el aprendizaje y la memoria sobre la información personal y profesional de los miembros del equipo.   |
| <b>Tipo de actividad:</b>        | Actividad de trabajo en equipo   |
| <b>Participantes:</b>            | 3-10   |
| <b>Tiempo:</b>                   | 45min-1 hour   |
| <b>Instrucciones:</b>            | <p>El líder del equipo crea tarjetas con fotos y nombres de los miembros del equipo o con información de la empresa (institución), como productos, logotipos y valores. Coloque las tarjetas boca abajo sobre una mesa y divídase en equipos. Cada equipo debe encontrar las parejas en las tarjetas mirando sólo 2 tarjetas hacia arriba a la vez. Cronometra el tiempo de cada grupo y el que encuentre todas las parejas más rápido será declarado ganador. La concentración de empresas enseña a los estudiantes y empleados más sobre ciencia mientras juegan a un juego divertido.</p> |
| <b>Material necesario:</b>       | Tarjetas o fichas  |



| TRABAJO EN EQUIPO 6       |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | MOTIVACIÓN  |
| Objetivo de la actividad: | Dar la inspiración y la motivación necesarias para crear equipos de empresa más fuertes y con más éxito.  |
| Tipo de actividad:        | Actividad de trabajo en equipo  |
| Participantes:            | 3-10  |
| Tiempo:                   | 40 min  |
| Instrucciones:            | <p>Todos a la deriva: Plantea un escenario hipotético en el que un accidente deja al grupo varado en una masa de agua. El briefing en “Todos a la deriva” es que vuestra embarcación se incendia y tenéis que abandonarla. Sólo tenéis unos minutos para coger objetos. Algunos ejemplos son: Botiquín de primeros auxilios, cuerda, comida enlatada, agua, un cubo, un cuchillo, una brújula y una manta. En primer lugar, los individuos deben escribir los artículos que cogerían del 1 al 10 en el orden de mayor importancia. Luego, en equipo, tienen que decidir y ponerse de acuerdo sobre cuáles son los 10 más prioritarios. Los grupos deben disponer de unos 30 minutos para completar toda la actividad y llegar a un consenso. También hay una hoja de puntuación que deben utilizar para calificar sus decisiones. El juego te ayuda a ver que, a menudo, puedes tomar decisiones más inteligentes en equipo con conocimientos combinados que por tu cuenta.</p> |
| Material necesario:       | Brief del equipo, hoja de puntuación  |





| TRABAJO EN EQUIPO 7       |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | CONFIANZA  |
| Objetivo de la actividad: | Aprender a confiar en los demás en equipo  |
| Tipo de actividad:        | Juego de trabajo en equipo   |
| Participantes:            | 2-10   |
| Tiempo:                   | 10-15 min  |
| Instrucciones:            | <p>Juego de confianza con los ojos vendados: Divide a los grupos en pequeños equipos de dos. Un jugador es el líder y el otro lleva los ojos vendados. El líder tiene que guiar al jugador con los ojos vendados hasta el punto final, asegurándose de que no chocan con los objetos. Por ejemplo, elige un punto de partida y un punto final; los jugadores empiezan en el aula y terminan en otra. Preguntas de seguimiento: ¿Confiaste en tu compañero? ¿Te guió bien? ¿Hubo situaciones en las que te sentiste inseguro? ¿Qué dice el ganador del juego, cómo se sintió cuando su compañero le guió?</p> |
| Material necesario:       | Vendas para los ojos   |



| TRABAJO EN EQUIPO 8       |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | MEMORIA  |
| Objetivo de la actividad: | Los equipos aprenden juntos y esbozan sus recuerdos compartidos. Este juego de memoria muestra cómo aprenden los miembros de un equipo de forma divertida.   |
| Tipo de actividad:        | Juego de trabajo en equipo   |
| Participantes:            | 4-10   |
| Tiempo:                   | 20 min   |
| Instrucciones:            | <b>Memoria de plantas autóctonas</b><br>Haz el juego imprimiendo dos copias de las tarjetas de plantas y recortándolas por las líneas. Para que las tarjetas sean más resistentes, imprímelas en cartulina, pégalas a un tablero de aglomerado o plastifícalas. Para jugar, mezcla las cartas y colócalas en filas, boca abajo. Por turnos, da la vuelta a dos cartas cada vez. Si coinciden, quédate con la pareja y vuelve a jugar. Presta atención a las cartas que se descubren en cada turno, a ver si recuerdas dónde están las parejas. Cuando se hayan emparejado todas las cartas, gana el jugador que tenga más parejas. |
| Material necesario:       | Tarjetas con la imagen y el nombre de las plantas.   |



## Ejemplo de tarjetas





| <b>TRABAJO EN EQUIPO 9</b>       |  |
|----------------------------------|--|
| <b>Nombre de la actividad:</b>   | <b>PENSAMIENTO CRÍTICO</b>   |
| <b>Objetivo de la actividad:</b> | Desafío mental que puede ayudar a los participantes a desarrollar sus capacidades cognitivas, estimular la mente y las ideas creativas, y tomar decisiones mejores y más informadas.   |
| <b>Tipo de actividad:</b>        | Actividad de trabajo en equipo   |
| <b>Participantes:</b>            | 3-10   |
| <b>Tiempo:</b>                   | 10-15 min  |
| <b>Instrucciones:</b>            | Una de las mejores formas de desarrollar el pensamiento crítico es a través de los rompecabezas. Además, permiten el ensayo-error, de modo que los participantes pueden asimilar lecciones de sus errores o desarrollar nuevas sugerencias para afrontar problemas difíciles. Los participantes B y C intentan resolver un misterio que ha creado la persona A. Tras terminar el rompecabezas, los miembros del equipo se turnan para trabajar en el siguiente. Las personas B y C trabajan en los crucigramas mientras las otras dos estudian cómo resolverlos. |
| <b>Material necesario:</b>       | Sala o espacio abierto   |



| <b>TRABAJO EN EQUIPO 10</b>      |   |
|----------------------------------|---|
| <b>Nombre de la actividad:</b>   | <b>CONCIENCIA</b>   |
| <b>Objetivo de la actividad:</b> | Conjunto de capacidades que permiten a los individuos identificar los equipos de los que forman parte y contribuir a las necesidades del equipo. Escuchar activamente a los demás miembros del equipo.  |
| <b>Tipo de actividad:</b>        | Actividad de trabajo en equipo  |
| <b>Participantes:</b>            | 2-10  |
| <b>Tiempo:</b>                   | 10-15 min   |
| <b>Instrucciones:</b>            | El objetivo es ayudar a los participantes a desarrollar un "oído para el sonido". Divida a los grupos en pequeños equipos de dos. Un jugador dice la palabra en la lengua materna y el otro repite después de él que suena idéntica. Repita con 10 a 15 palabras. Una vez completada la tarea, los jugadores deben cambiar los papeles. Cantar canciones y hacer rimas. Dividir los grupos en pequeños equipos de dos. Un jugador dice la palabra y el otro debe componer un poema corto con rima sobre el término dado. Cuando haya terminado, pida a los participantes que inicien un debate: ¿Favorece este ejercicio la mejora de las relaciones interpersonales? ¿Mejora esta actividad nuestra capacidad para controlar nuestras emociones? |
| <b>Material necesario:</b>       | Sala o espacio abierto  |





| TRABAJO EN EQUIPO 11      |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | COLABORACIÓN  |
| Objetivo de la actividad: | Colaborar en las actividades y apoyarse mutuamente cuando sea necesario   |
| Tipo de actividad:        | Actividad de trabajo en equipo al aire libre  |
| Participantes:            | 6-10  |
| Tiempo:                   | 60 minutos el primer día, 10 minutos los 2-3 días siguientes  |
| Instrucciones:            | <p>Elaboración de un herbario: Los participantes deben dividirse en dos equipos, cada uno con el mismo número de miembros. Cada equipo debe recoger flores u hojas de diferentes plantas para hacer un herbario. Cada día, es necesario cambiar los papeles entre las plantas, que han absorbido humedad, para que las plantas se sequen más rápidamente. Después de la actividad, los miembros de ambos equipos observan juntos los dos herbarios. Una vez finalizada la actividad, pide a los participantes que inicien un debate: ¿Han estrechado ustedes y los demás miembros del equipo sus lazos y han trabajado de forma más eficaz como resultado de la colaboración? ¿Pueden considerar esta actividad como una nueva experiencia de aprendizaje? ¿Puede ayudarles a fomentar un trabajo en equipo más productivo?</p> |
| Material necesario:       | Espacio abierto, hoja A4, periódicos, tijeras, cinta adhesiva.  |



| <b>TRABAJO EN EQUIPO 12</b>      |  |
|----------------------------------|--|
| <b>Nombre de la actividad:</b>   | <b>CREATIVIDAD</b>   |
| <b>Objetivo de la actividad:</b> | Mejorar las relaciones entre los miembros del equipo y aumentar la creatividad   |
| <b>Tipo de actividad:</b>        | Actividad de trabajo en equipo   |
| <b>Participantes:</b>            | 6-10   |
| <b>Tiempo:</b>                   | 10-15 min  |
| <b>Instrucciones:</b>            | <p>Esta actividad es divertida y sólo requiere un trozo de papel. Divida a los participantes en dos o tres equipos y pídeles que hagan un avión de papel con una hoja A4. Todos los participantes deben situarse en la línea trazada o marcada con cuerda o cinta adhesiva. Gana el avión que llegue más lejos. Continúe este proceso hasta que un equipo gane tres veces. Cuando hayas terminado, pide a los participantes que inicien un debate: ¿Crees que el avión mejor diseñado es el que ha llegado más lejos? ¿Votarías por el avión mejor diseñado? ¿Te has divertido trabajando en equipo mientras construías los aviones mejor diseñados con los miembros de tu equipo?</p> |
| <b>Material necesario:</b>       | Sala, hoja A4 para cada participante.  |

## D-ADAPTABILIDAD

La capacidad de adaptarse al cambio es una de las habilidades más valoradas. Las empresas demandan profesionales capaces de aprender nuevas tareas y adaptarse con agilidad a nuevos entornos de trabajo. En un mundo laboral cambiante y volátil como el actual, es fundamental que los profesionales dispongan de las herramientas necesarias para responder con rapidez a las nuevas exigencias del entorno. Características de la adaptabilidad: flexibilidad, versatilidad, apertura al cambio, adaptabilidad tecnológica.

| ADAPTABILIDAD 1           |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | Presentación Flash de las ventas  |
| Objetivo de la actividad: | Observar y evaluar, durante una simulación de una situación laboral crítica, las competencias transversales de CREATIVIDAD, RELACIÓN INTERPERSONAL Y ADAPTABILIDAD puestas en juego por los participantes.  |
| Tipo de actividad         | pensamiento creativo de narrativa   |
| Participantes:            | 4-12  |
| Tiempo:                   | 60-90 min.  |
| Instrucciones:            | El grupo de participantes se dividirá en dos o tres subgrupos, que recibirán la tarea de crear una presentación de un producto fabricado con PAM locales para un cliente muy importante de Japón, el Sr. Kamamoto, que ha venido a visitarnos inesperadamente. "Tu grupo tiene que crear una presentación en papel, escribir un argumento para convencer al cliente de que merece la pena comprarlo para el mercado japonés, y decidir qué papel desempeñará cada uno del equipo. La presentación debe hacerse en la hora siguiente, ya que el cliente tiene que irse al aeropuerto, y sólo tendréis 30 minutos para prepararla y 15 para exponerla". |



| ADAPTABILIDAD 1       |  |
|-----------------------|--|
| Instrucciones:        | <p>Transcurridos 10 minutos del tiempo de preparación, se introducirá una condición que obligará a modificar el contenido de la creación: "¡Ah! se nos había olvidado mencionar que es obligatorio mostrar un posible embalaje y etiquetado. Piénsalo!" También se jugará con el factor de la presión del tiempo, reduciendo los minutos disponibles a medida que avanza la actividad "El vuelo del Sr. Kamamoto se ha avanzado, así que tenemos que empezar 5 minutos antes y hemos reducido la presentación a 10 minutos".</p> <p>El/la animador/a adopta un papel no directivo, limitándose a dar las instrucciones e introducir los elementos de cambio o distorsión. Puede apoyar a los grupos aportando ideas si considera que están estancados a la hora de avanzar en la preparación de la presentación.</p> |
| Material necesario:   | Hojas de papel, bolígrafos.  |
| Debate y conclusiones | <p>Respuestas deseadas por los miembros del grupo:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Integra los cambios (envasado y etiquetado, presión del tiempo) con naturalidad y sin ponerse nervioso/a.</li><li>• Busca estrategias para integrar los cambios con rapidez y eficacia.</li><li>• Puede aplicar respuestas constructivas, eficaces y positivas, mostrando flexibilidad y ajustándose a las necesidades específicas del contexto.</li></ul>  |



| ADAPTABILIDAD 2           |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | Clasificación de tarjetas   |
| Objetivo de la actividad: | Poner en juego la adaptabilidad y la organización   |
| Tipo de actividad:        | juego   |
| Participantes:            | 20 max.   |
| Tiempo:                   | 45 min  |
| Instrucciones:            | <p>La dinámica propuesta consiste en proponer, a ambos grupos, una tarea a resolver mediante trabajo cooperativo en equipo. Durante el desarrollo de la actividad se irán introduciendo pequeños cambios en torno a la tarea y/o a la composición de los equipos que supongan poner en juego habilidades como la adaptabilidad, la negociación, etc.</p> <p>La tarea a realizar, en este caso, consiste en clasificar, según diferentes criterios que definiremos, un gran número de tarjetas (<b>100, ver anexo adjunto</b>), cada una de las cuales tendrá una palabra escrita y que se mezclarán y colgarán aleatoriamente, en igual número, en cada uno de los paneles.</p> <p>Los participantes se dividirán en dos equipos de igual número de componentes. Un participante de cada equipo tomará las instrucciones, y se retirará para transmitir las al resto de los componentes:</p> <p>"Como grupo de trabajo, debéis organizaros para completar, en el menor tiempo posible, la siguiente tarea:</p> <p>Como podéis ver, ambos paneles están llenos de tarjetas con una palabra escrita. Vuestro trabajo consistirá en seleccionar, de vuestro panel, aquellas tarjetas en las que encontréis escrito el nombre de una planta y el de un producto (en el otro grupo de aspectos de la producción y del comercio...).</p> <p>A medida que las identifiquéis, tendrás que colocarlas en el panel siguiendo estos criterios:</p> |

## ADAPTABILIDAD 2

### Instrucciones:

- Las plantas deben clasificarse entre hierbas y especias.
- Productos según la industria utilizadora (farmacia, cosmética, alimentación).

(Al otro grupo:

- Los aspectos de producción entre cultivo y transformación.
- Los aspectos comerciales entre el cumplimiento de las normas y la comercialización).

Tendréis que coger las tarjetas que pertenecen a vuestros conjuntos pero que están en el panel contrario. Para ello tendréis que negociar con el equipo contrario.

Tenéis total libertad para organizar el trabajo como mejor os parezca pero respetando las siguientes normas: sólo un miembro del grupo puede manipular las cartas del panel".

Hacia la mitad de la actividad (15-20 min) se introducirá una variación: a partir de ese momento, ambos grupos tendrán que seguir realizando la tarea SIN HABLAR, es decir, sólo utilizando gestos para llegar a la meta.

Alrededor del minuto 30 (dependiendo del ritmo del objetivo), se introducirá otra variación: el objetivo cambia y ahora consiste en COLOCAR TODAS LAS TARJETAS EN ORDEN ALFABÉTICO, de la siguiente manera:

- El grupo 1 deberá colocar, por orden alfabético, todas las cartas cuya primera palabra esté comprendida entre las letras A y L.
- El grupo 2 deberá colocar, siguiendo el orden alfabético, todas las tarjetas cuya primera palabra esté comprendida entre las letras M y Z.

En este caso, se puede volver a utilizar la comunicación oral.





| ADAPTABILIDAD 2     |  |
|---------------------|--|
| Instrucciones       | <p>Unos minutos después, introduciremos de nuevo la variación NO PODER HABLAR, hasta que uno de los dos equipos complete la tarea, o el moderador decida dar por finalizada la actividad.</p> <p>Pautas para el moderador:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Tener en cuenta y transmitir que, más allá de la consecución de la tarea, lo más importante es organizarse bien, trabajar en equipo y mostrar habilidades de comunicación y negociación.</li><li>- Es conveniente controlar el ritmo de los equipos en la realización de la tarea, introduciendo los cambios en diferentes momentos en función de la velocidad de resolución.</li><li>- Se pueden introducir otras variantes: intercambio de miembros del equipo, criterios de clasificación más complejos, dar a ambos equipos el mismo objetivo, etc.</li></ul> |
| Material necesario: | tablero de corcho, tarjetas de cartón, chinchetas (o pizarra blanca, post-its, rotuladores)  |
| Debate y conclusión | <p>Verificadores de la competencia del alumno:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• En el momento de la modificación de las condiciones, acepta el cambio sin rechistar y no interrumpe el desarrollo de la dinámica.</li><li>• A la hora de organizarse, el participante escucha atentamente las propuestas de los demás miembros del grupo y acata las decisiones tomadas sin oponer resistencia.</li><li>• Se adapta con naturalidad a los diferentes roles que debe desarrollar durante la dinámica, siendo proactivo y colaborador con el equipo.</li><li>• Toma la iniciativa en la organización del equipo y en la adaptación de todos los miembros a los cambios que se producen.</li></ul>   |



| ADAPTABILIDAD 3           |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | Figuras  |
| Objetivo de la actividad: | Desarrollar la capacidad de organización, las relaciones interpersonales y la adaptabilidad.   |
| Tipo de actividad:        | juego  |
| Participantes:            | 10 (o 20 en parejas)   |
| Tiempo:                   | 45 min.  |
| Instrucciones:            | <p>Se explicará a los/las participantes que se encuentran en un taller de diseño de gran prestigio que tiene el encargo de desarrollar el logotipo y la marca de un producto a base de plantas medicinales, con el material (piezas geométricas en dos dimensiones) y las instrucciones que se les proporcionarán. Las piezas se presentarán al cliente cuando acuda al taller. Las instrucciones se colgarán en la pared de la sala y los/las participantes tendrán que leerlas para poder realizar la tarea asignada. Las instrucciones son las siguientes:</p> <p><b>OBJETIVO: CREACIÓN DE UNA FIGURA</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Revisa el material que se te entrega.</li><li>2. Debes tener estas 7 piezas para empezar a crear la figura.</li><li>3. Resuelve con tus compañeros/as las incidencias que te dificultan iniciar tu tarea. Decide si prefieres trabajar solo/a o en grupo.</li><li>4. Construye una figura que contenga un mínimo de 6 piezas. Puedes intercambiar piezas con tus compañeros/as.</li><li>5. La figura a construir debe ser un objeto reconocible.</li></ol> |



| ADAPTABILIDAD 3      |  |
|----------------------|--|
| Instrucciones:       | <p>6. Si has terminado de construir tu figura puedes ir a ayudar a un/a compañero/a.</p> <p>7. Cuando el/la animadora concluya la actividad, presentaremos la figura a un cliente que vendrá y se interesará por ella.</p> <p>8. Durante el desarrollo de la figura, el/ facilitador/a podrá proponerte cambios que deberás seguir.</p> <p>9. Si tienes dudas, acércate al/a la facilitador/a y pregúntale.</p> <p>10. Dispones de 10 minutos para realizar la actividad. Pasada la mitad del tiempo, se introducirá un cambio de clave que te obligará a modificar la creación "la figura que debes crear debe ser una reproducción de una planta y debes encontrar un nombre para la marca del producto"</p> |
| Material necesario:  | <p>Varios sobres con 7 piezas de formas geométricas (Tangram), una mesa para cada participante para que pueda manipular las piezas para formar la figura.</p>  |
| Debate y conclusión: | <p>Se observa el comportamiento de los/las participantes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Se preocupa por alcanzar la meta en el tiempo establecido.</li><li>• Se asegura de haber comprendido las tareas que tiene que realizar informándose y revisando las instrucciones/procedimiento.</li><li>• Se muestra colaborador, asertivo y servicial con sus compañeros.</li><li>• Acepta los cambios con actitud positiva, sin ningún signo de queja.</li><li>• No muestra resistencia al cambio de instrucciones, resolviendo las tareas con igual eficacia.</li></ul>  |



| ADAPTABILIDAD 4           |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | Pedido boicoteado  |
| Objetivo de la actividad: | Observar y evaluar la adaptabilidad y la responsabilidad, consideradas como críticas o clave en el desarrollo del puesto de trabajo de un productor de PAM que elabora productos finales.  |
| Tipo de actividad:        | Prueba escrita   |
| Participantes:            | Hasta 20   |
| Tiempo                    | 1 h  |
| Instrucciones:            | <p>Se pasará a los participantes una hoja en la que se relatará la siguiente situación: "En tu explotación cultivas y destilas lavandín (<i>Lavandula x intermedia</i> var. <i>Grosso</i>), una variedad muy aromática que se utiliza para elaborar fragancias. Una empresa de perfumería muy importante a la que quieres atraer como cliente te ha encargado que elabores un saquito aromático con flores, potenciadas con aceite esencial. Es un reto para ti, ya que debes separar parte de la producción para recoger y secar las flores con cuidado (normalmente se cosechan a granel). Ya has empezado a preparar el producto, y el cliente cambia algunas de sus condiciones: le han dicho que los consumidores valoran más la flor de lavanda (<i>Lavandula angustifolia</i>) porque tiene propiedades medicinales sedantes y tiene el color más azul. Ante esta situación, di cómo actuarías para enderezar la actividad y mantener los compromisos sin perder mucho dinero, ya que tu no produces lavanda". Los participantes deberéis aportar, por escrito, soluciones a una situación crítica que pueda darse en el desarrollo de vuestro trabajo.</p> |



| ADAPTABILIDAD 4        |   |
|------------------------|---|
| Instrucciones:         | Se dejan 30 minutos para reflexionar y escribir las posibles soluciones en post-its. Una vez terminadas, uno a uno irán presentando las soluciones y pegándolas en la pizarra o en la pared, agrupándolas con soluciones similares (el moderador puede ayudar). Al final se verá qué opciones son las más populares y se debatirán los pros y los contras de todas. |
| Material necesario:    | Bolígrafos, post-its, papel de embalar/pizarra, papel con instrucciones   |
| Debate y conclusiones: | La actividad debe provocar: <ul style="list-style-type: none"><li>• Presentación clara de las ideas.</li><li>• Creatividad en la respuesta.</li><li>• Inducción a la reflexión.</li><li>• Renovación de la tarea sin tener que suspenderla o cambiarla por otra.</li></ul>  |



| ADAPTABILIDAD 5           |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad    | La ensalada  |
| Objetivo de la actividad: | Observar y evaluar en los participantes competencias como la relación interpersonal y la comunicación entre iguales, la disposición al aprendizaje y la mejora continua, la adaptabilidad y el control de las emociones y la organización y planificación del trabajo. Al mismo tiempo, se pondrán a prueba los conocimientos sobre los diferentes modelos de negocio agrícola.  |
| Tipo de actividad:        | Dinámica de grupo  |
| Participantes:            | 20 max. (por parejas)  |
| Tiempo:                   | 1,5 h  |
| Instrucciones:            | <p>Son muchos los ingredientes que se pueden utilizar para elaborar una ensalada, aunque dependiendo de su disponibilidad, pueden salir recetas muy variadas. En el caso de la producción de plantas medicinales y aromáticas, la gran cantidad de especies, materias primas, sectores usuarios, así como las condiciones de producción y comercialización a las que tenemos acceso, nos obligarán a decidir qué modelo agrícola será el más adecuado.</p> <p>Los participantes se dividirán en parejas y recibirán una ficha con las instrucciones de la tarea a realizar. Dispondrán de un máximo de 30 minutos para decidir qué modelo agrícola será el más adecuado para las condiciones establecidas, disponiendo de un ordenador para poder consultar el material del curso y buscar información en internet.</p> <p>Pero el modelo agrícola tendrá algunos elementos obligatorios y la tarea se dificultará con la eliminación voluntaria de una de las características establecidas en las instrucciones iniciales, lo que pondrá en juego la capacidad de adaptación de los participantes a los imprevistos, así como su creatividad.</p> |





## ADAPTABILIDAD 5

### Instrucciones:

Por último, se pedirá a los participantes que hagan una previsión de las inversiones que deberían realizar o de las capacidades que deberían variar para aumentar la producción y hacer frente a una mayor venta de productos cuando empiecen a exportar, indicando al mismo tiempo qué tipo de información necesitarían buscar.

Por último, cada pareja hará una presentación de su modelo agrícola y de la estrategia para la ampliación.

#### Instrucciones para los participantes:

"Has heredado una finca agrícola con una casa y ves la posibilidad de iniciar un negocio con plantas medicinales y aromáticas. La finca tiene 50 ha, de las cuales sólo 3 están cultivadas actualmente. El resto de la finca tiene parcelas que antes estaban cultivadas pero ahora están llenas de arbustos, la mayoría de plantas aromáticas (unas 17 ha) o de bosques en las zonas más inaccesibles (30 ha). Las parcelas más cercanas a la casa tienen un sistema de riego, que podría llegar a unas 2 ha más. También hay un pozo cerca de las parcelas de cultivo antiguo, pero no hay sistema de riego. Aparecen de forma natural especies como el tomillo, el romero, el orégano, la ajedrea y la lavanda. El clima de la zona es semi-secano (unos 600 mm anuales, con lluvias estacionales, y clima continental, con una temperatura media anual de 20°C, que varía entre -10°C en invierno y 35°C en verano). La casa cuenta con un amplio cobertizo y maquinaria agrícola de la cosecha anterior (pequeño tractor, aperos de siembra y arado, pero no dispone de sembradora y segadora, ya que este servicio se alquilaba habitualmente). También hay algunos corrales y algunas casetas de aperos derruidas. Además, junto con la finca, la herencia le ha dotado con 15.000 euros en el banco.



## ADAPTABILIDAD 5

### Instrucciones:

Considera qué modelo agrícola encajaría mejor, qué especies y productos podrías producir, teniendo en cuenta algunas variables:

- El dinero recibido tiene una cláusula: sólo puede destinarse a actividades que promuevan la mejora de la biodiversidad de la explotación.
- Una especie endémica crece en 25 ha de la finca (20 de bosque y 5 de matorral) y la legislación medioambiental pretende protegerla.
- Las instalaciones sólo pueden construirse en edificios ya existentes. Para hacer otras nuevas, hay que pedir permiso.
- Si quisieras transformar y/o fabricar productos, tendrías que invertir en equipos y obradores. Sin embargo, conoces a una persona que trabaja en un laboratorio y podría ayudarnos a hacer algunas operaciones y registros para vender el producto en pequeñas cantidades.
- El cambio climático está afectando a las condiciones meteorológicas actuales (temperaturas más altas, menos lluvias).

Después de 10 minutos:

Además, como sois muy emprendedores y habéis vivido en el país vecino, pensáis que a medio plazo podríais exportar. ¿Qué necesitarías para conseguirlo? El/la facilitador/a puede interactuar con los/las participantes a la hora de validar o corregir algunos de los pasos, y puede ser consultado/a para cualquier sugerencia o duda, pero sus instrucciones serán meramente orientativas.

| ADAPTABILIDAD 5        |  |
|------------------------|--|
| Material necesario:    | Bolígrafos, post-its, papel de embalar/pizarra, papel con instrucciones  |
| Debate y conclusiones: | La actividad debe provocar: <ul style="list-style-type: none"><li>• Presentación clara de las ideas.</li><li>• Creatividad en la respuesta.</li><li>• Inducción a la reflexión</li><li>• Renovación de la tarea sin tener que suspenderla o cambiarla por otra</li></ul> |





| ADAPTABILIDAD 6           |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | Diseño de envases  |
| Objetivo de la actividad: | Trabajar la competencia blanda de adaptabilidad y creatividad, para observar cómo se proponen soluciones ante los retos y la actitud ante la presión del tiempo.   |
| Tipo de actividad:        | Dinámica de grup   |
| Participantes:            | 12 - 21  |
| Tiempo:                   | 1 h.   |
| Instrucciones:            | <p>Los participantes se dividirán en tres equipos, cada uno de los cuales representará al equipo de trabajo de una empresa de marketing que recibirá el encargo, por parte de una empresa de perfumes, de desarrollar un envase para un nuevo perfume. Las instrucciones recibidas son las siguientes</p> <p>"La empresa BIOPARFUM, especializada en perfumería ecológica y sostenible (conceden una gran importancia a la producción respetuosa con el medio ambiente, al abastecimiento ético y local y al uso de poca agua), necesita desarrollar un envase atractivo basado en materiales reciclados y que luego pueda utilizarse para otras funciones y no tirarse a la basura. El cliente te pide, antes del presupuesto, un diseño para el envase. Debes dibujarlo, incluyendo todos los elementos con el mayor detalle posible.</p> <p>Habéis acordado que el cliente vendrá a recoger la propuesta en 30 min".</p> <p>Una vez iniciada la tarea, se introducirán modificaciones a las que los participantes deberán responder. En concreto, se requerirán cambios de tarea, cambios de grupo y añadir presión temporal, siguiendo las siguientes instrucciones:</p> |



| ADAPTABILIDAD 6       |  |
|-----------------------|--|
| Instrucciones:        | <p>- A los 10 minutos: "El director técnico de la empresa ha llamado para advertir que no se trata de un perfume líquido, sino de un perfume sólido tipo crema labial".</p> <p>- A los 15 minutos: "El director de la empresa ha informado de que no sólo quiere el diseño del envase primario (el que está en contacto con el perfume), sino también de un envase secundario (el que protege al anterior), y que sería bueno disponer de una maqueta para hacerse una mejor idea".</p> <p>- A los 20 minutos, se añadirá la presión del tiempo: "sólo quedan 10 minutos para terminar, 5, etc.".</p> <p>Una vez finalizado el tiempo, un/a representante de cada equipo presentará la propuesta de envase, mostrando el envase y sus funciones.</p> <p>El/la animador/a deberá estar atento a la hora de introducir las modificaciones, flexibilizándolas y adaptándolas al ritmo de los/las participantes.</p> <p>Se trata de una tarea creativa, por lo que el papel del facilitador/a será meramente orientativo y/o de aclaración de dudas.</p> |
| Material necesario:   | <p>Hojas y cartón, lápices y rotuladores, material de reciclaje diverso (cajas de zapatos, cartón, tubos de papel higiénico, botellas y latas de plástico y vidrio de diferentes tamaños, alambre, cableado, tapones de plástico, etc.)</p>  |
| Debate y conclusiones | <p>Los participantes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Se preocupan por alcanzar el objetivo en el tiempo establecido (control del tiempo, ritmo de trabajo).</li><li>• Realizan aportaciones para emprender las nuevas direcciones.</li><li>• No verbalizan quejas o dudas cuando se incorpora la presión del tiempo.</li><li>• Proponen una alternativa en momentos de bloqueo o duda</li><li>• Realizan diferentes tareas y/o asumen diferentes roles durante la actividad.</li></ul>  |

## E-CREATIVIDAD

La creatividad es una cualidad humana, pero no es innata, sino que puede trabajarse con ejercicios sencillos. Creatividad como la cualidad de huir de lo que es obvio, seguro y predecible para producir algo que es nuevo. La creatividad en un sentido limitado se refiere a las capacidades características de los individuos creativos.

Características de la creatividad: fluidez, sensibilidad, flexibilidad, originalidad.

| CREATIVIDAD 1             |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | Eslogan  |
| Objetivo de la actividad: | Se trata de fomentar la fluidez para generar un gran número de ideas, relaciones entre expresiones, y también de desarrollar la sensibilidad para descubrir las diferencias.   |
| Tipo de actividad:        | Dinámica de grupo  |
| Participantes:            | 9-20   |
| Tiempo:                   | 30 min.  |
| Instrucciones:            | Se muestran varias palabras y los alumnos crean frases o párrafos con sentido. Deben construir material ingenioso, que pueda servir como eslogan de la empresa. Consejo para los/las animadores/as: para las nubes de etiquetas se puede utilizar Tagcrowd ( <a href="https://tagcrowd.com/">https://tagcrowd.com/</a> ), donde se introduce un párrafo de un libro o texto y genera automáticamente una nube de etiquetas. Cada participante escribirá un eslogan individualmente durante 10 min. A continuación, los participantes se agruparán en 3-4 grupos y cada grupo tendrá que elegir la mejor frase. |
| Material necesario:       | Hojas de papel, bolígrafos, pizarra o papel de embalar, rotuladores.   |
| Debate y conclusiones:    | Transcurridos 10 minutos, cada grupo escribirá la frase elegida en una pizarra y todos decidirán qué frases son las más creativas.   |





| CREATIVIDAD 2             |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | Proceso de producción   |
| Objetivo de la actividad: | Diseñar un proceso de producción y gestión de la cadena de suministro y compras bien estructurado, representándolo con un dibujo. Esta actividad ayudará a desarrollar la flexibilidad (capacidad de transformar, cambiar o reinterpretar, ya sea de forma espontánea o adaptando una estrategia para alcanzar el objetivo) y la sensibilidad (capacidad de descubrir diferencias o errores y la creación de un protocolo de actuación para resolverlo).  |
| Tipo de actividad:        | Dinámica de grupo   |
| Participantes:            | 10-20   |
| Tiempo:                   | 30-45 min   |
| Instrucciones:            | Los participantes tendrán que representar gráficamente el proceso de producción de una empresa agrícola dedicada al cultivo y comercio de productos a base de plantas medicinales y aromáticas. No debe ser un diagrama sino una representación con dibujos. Se trata de un trabajo colaborativo en el que, a partir de lo que haya dibujado el primer participante, deberá dibujar lo primero que se le ocurra y dejar que la otra persona lo continúe. Se recomienda formar grupos de 5 a 8 personas. Uno de los grupos puede estar fuera de la sala, realizando otra actividad (u otras personas sin conocimiento del tema). |
| Material necesario:       | Papel de embalar o pizarra, rotuladores o lápices de colores.   |
| Debate y conclusiones:    | Al final de la actividad, los de fuera deben entrar y explicar lo que ven y el significado de ello. Así, los participantes podrán comprobar si la representación que han hecho es interpretable por todos.  |



| CREATIVIDAD 3             |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | Usos inusuales   |
| Objetivo de la actividad: | Se trata de fomentar la originalidad (la capacidad de dar respuestas inusuales, nuevas o fuera de lo común).   |
| Tipo de actividad:        | Pensamiento creativo   |
| Participantes:            | 10-15  |
| Tiempo:                   | 45 min.  |
| Instrucciones:            | <p>Se presentan varias imágenes de objetos y se pegan en la pizarra o en la pared. Cada alumno tiene un papel con las imágenes impresas y espacio para escribir (<b>ver ejemplo en el ANEXO</b>). Se pide a los alumnos que escriban en la primera columna, durante 5 minutos, usos que se podrían dar a cada objeto, que no sean los habituales, y que los anoten en post-its. Una vez finalizado el tiempo, dicen en voz alta los usos de cada objeto, y pegan los post-it debajo de cada objeto en la pizarra (el/la animador/a puede orientar para agrupar usos similares). A continuación, habrá que centrarse en el objeto que haya tenido menos usos nuevos, y hacer una lluvia de ideas en la segunda columna, escribiendo todas las palabras que se les ocurran. No importa si los términos que te vienen a la mente están directa o indirectamente relacionados. Después de 5 minutos, cierra el paraguas con todas las palabras y frases que hayan saltado, se escribirán en post-its y se pegarán en otro espacio de la pizarra. Ha llegado el momento de agrupar los conceptos, analizarlos y elegir algún nuevo uso. Esta dinámica se puede hacer conjuntamente: los alumnos dan instrucciones al facilitador/a sobre cómo agrupar los conceptos y proponer usos, que el/la facilitador/a pegará en la lista anterior.</p> |



| CREATIVIDAD 3          |  |
|------------------------|--|
| Material necesario:    | 10 tarjetas con imágenes de productos a base de PAM (se pueden buscar en Wikicommons; <b>ver ejemplo en el ANEXO</b> ), post-its, cartulina, cinta adhesiva, papel con la lista de imágenes impresa (una por participante) |
| Debate y conclusiones: | Por último, puedes ver cómo la colaboración y la organización facilitan la interpretación de las ideas.  |

# Creative





| CREATIVIDAD 4             |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | Sombreros para pensar  |
| Objetivo de la actividad: | Esta técnica del psicólogo Edward de Bono pone en escena el funcionamiento de la mente humana, crean una metáfora con 6 sombreros que sirven para observar la realidad desde un prisma diferente. Así, se aplica un color diferente a cada tipo de visión y se valoran las ideas desde todas las perspectivas. En el mundo empresarial, esta técnica se pone en práctica para generar ideas creativas.   |
| Tipo de actividad:        | Dinámica de grupo  |
| Participantes:            | 6 - 24   |
| Tiempo:                   | 1 h  |
| Instrucciones:            | <p>Los participantes se dividirán en grupos de 6 y se les pedirá que piensen una idea para un stand en la feria internacional más importante sobre aceites esenciales donde tendrán que promocionar la asociación de productores de plantas aromáticas de la que forman parte para conseguir clientes potenciales. Para desarrollar la idea, seguirán el proceso de los seis sombreros, donde cada uno tendrá una función. Se distribuirán al azar 6 tarjetas de diferentes colores, correspondientes a cada sombrero.</p> <p>La técnica consiste en que un concepto pase por diferentes sombreros (10 minutos máximo por cada paso):</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Sombrero blanco, se debe partir de una idea inicial.</li><li>2. Sombrero amarillo, debes analizar los beneficios que tiene.</li><li>3. Sombrero negro, debes detectar las desventajas de la idea inicial.</li><li>4. Sombrero verde, propondrás alternativas al concepto que estás desarrollando.</li></ol> |

| CREATIVIDAD 4          |  |
|------------------------|--|
| Instrucciones:         | <p>5. Sombrero rojo, debes determinar los sentimientos que te produce la idea.</p> <p>6. Sombrero azul, debes controlar y resumir los pasos que debes dar para lograr el éxito de la tarea.</p> <p>Cada uno debe anotar las ideas en un papel, para comprobarlas, si es necesario, durante el proceso.</p> |
| Material necesario:    | Tarjetas de diferentes colores de sombreros con el número de orden y las instrucciones escritas en la otra cara, papel en blanco, bolígrafos.  |
| Debate y conclusiones: | Por último, el sombrero blanco y el azul de cada grupo explicarán la idea inicial y final al resto de participantes, con el fin de ver cómo funciona la mente humana para generar ideas creativas.   |





| CREATIVIDAD 5             |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | Vedi Vinci (Ver y ganar)  |
| Objetivo de la actividad: | Uno de los genios que ha dado la historia de la humanidad es Leonardo Da Vinci. También dejó un legado aplicable para conseguir buenas ideas empresariales. Da Vinci evocaba a utilizar la concentración para evadirse y abstraerse del trabajo durante 10 minutos. A partir de ese momento, la clave es dibujar todo lo que te venga a la mente mientras piensas en tu empresa, proyecto o sector de trabajo.  |
| Tipo de actividad:        | Pensamiento creativo  |
| Participantes:            | Trabajo individual  |
| Tiempo:                   | 30 min.   |
| Instrucciones:            | En primer lugar, se proyectará un vídeo de 10-15 minutos (por ejemplo, relacionado con el uso de las nuevas tecnologías en la agricultura). Después, los alumnos tendrán que dibujar todo lo que se les ocurra, sin pensar en nada, dejándose guiar por su imaginación en un momento de relajación. La actividad debe hacerse en silencio y puede ir acompañada de alguna música tranquila (puedes elegir una que dure 10 minutos). Pasados esos 10 minutos, cada uno tendrá que tomarse su tiempo y analizar el porqué de cada garabato. |
| Material necesario:       | Papel en blanco, rotuladores  |
| Debate y conclusiones:    | Intentar encontrar vínculos entre los dibujos es interesante para poder expresar lo que no has encontrado la manera de hacer con palabras. Esta metodología es muy recomendable para quienes tienen dificultades para transmitir una idea. Así que, si eres un emprendedor al que le faltan palabras, esta metodología te será útil para desarrollar tu futuro lanzamiento.   |





| CREATIVIDAD 6             |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | Caja de herramientas   |
| Objetivo de la actividad: | Debemos ser capaces de dar sentido a lo que queremos hacer. Debemos tomar decisiones. Debemos tener la mente abierta para buscar alternativas y que la decisión que tomes sea la más eficaz.   |
| Tipo de actividad:        | Juego  |
| Participantes:            | Trabajo individual   |
| Tiempo:                   | 30 min   |
| Instrucciones:            | Escribe una idea relacionada con un negocio en torno a las plantas aromáticas y medicinales y descomponla en sus elementos básicos y busca las características de cada elemento. Para terminar tienes que hacer combinaciones: seleccionas 4 números al azar. Unes cada elemento básico con flechas según el orden de los números elegidos, y esas serán las características de tu negocio. Desarrolla las ideas según estas premisas. |
| Material necesario:       | Hoja con una tabla de elementos básicos, hoja grande con un ejemplo (véase <b>ANEXO</b> ), bolígrafos.   |
| Debate y conclusiones:    | Cuanto más concentras la información, más creativo eres. Tienes que salir de tu zona de confort y forzar la creatividad.   |



| EJEMPLO | IDEA: Haga una copia visual de las instrucciones de fabricación |                      |                     |                     |
|---------|---|----------------------|---------------------|---------------------|
|         | colores   | imágenes             | formas              | ubicación espacial  |
| 1       | uno   | fotos caseras        | figuras geométricas | Derecha / Izquierda |
| 2       | dos   | fotos de internet    | nubes               | Arriba / Abajo      |
| 3       | muchos  | dibujos esquemáticos | flechas             | Dentro / Fuera      |
| 4       | ninguno   | pinturas             | lineas              | Grande / Pequeño    |
| 5       | rotuladores   | símbolos             | diagramas           | Delante / Detrás    |
| 6       | pintura   | logos                |                     | Lejos / Cerca       |



## F-ÉTICA LABORAL

La ética laboral es una actitud de determinación y dedicación hacia el propio trabajo. Las personas con una fuerte ética del trabajo valoran mucho su éxito profesional. Muestran unos principios morales que les convierten en empleados sobresalientes en cualquier puesto. Si tienes una fuerte ética laboral, crees en la importancia de tu trabajo y normalmente consideras que el trabajo duro es esencial para mantener un carácter fuerte.

Características de la ética laboral: fiabilidad, dedicación, disciplina, productividad, cooperación, integridad, responsabilidad, profesionalidad.

| ÉTICA LABORAL 1           |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | Encadenar palabras   |
| Objetivo de la actividad: | Reflexionar en grupos sobre los conceptos del trabajo ético  |
| Tipo de actividad:        | Juego  |
| Participantes:            | 5-20   |
| Tiempo:                   | 20-30 min.   |
| Instrucciones:            | <p>Dividiremos a los participantes en pequeños grupos de 5-10 personas.</p> <p>Cada pequeño grupo tendrá un trozo de papel de embalar y cada participante un rotulador. Cada participante deberá colocarse alrededor de su papel de embalar, donde se escribirá una palabra grande. Al leer la palabra grande, cada participante tendrá que pensar en un nuevo concepto (puede ser una nueva palabra, frase, idea... que se le ocurra).</p> <p>Esta dinámica pretende ser una lluvia de ideas, por lo que es importante que cuando empiece, el ritmo sea rápido. Una vez que cada participante ha escrito una palabra, se coloca en el lugar de su compañero de la derecha, de forma que justo delante de él está escrita la palabra que su compañero escribió inicialmente. A continuación, debe escribir una palabra que le venga a la mente al leer la gran palabra inicial más la de su compañero.</p> |



## ÉTICA LABORAL 1

### Instrucciones:

De esta forma iremos rotando hasta volver a la primera palabra que escribimos. Se trata entonces de leer en voz alta todas las palabras que cada grupo ha escrito y ver si se pueden relacionar, si son opuestas y qué aportan al concepto inicial.

Los pequeños grupos pueden trabajar todos sobre la misma palabra o sobre otras diferentes.

Las palabras que proponemos trabajar son:

- fiabilidad,
- dedicación,
- disciplina,
- productividad,
- cooperación,
- integridad,
- responsabilidad,
- profesionalidad
- sostenibilidad
- garantía de calidad
- requisitos
- buenas prácticas
- trazabilidad
- confianza
- responsabilidad social
- seguridad alimentaria
- competencia
- respeto del medio ambiente
- normativa
- papeleo

Podemos volver a proponer la actividad después de haber trabajado el tema con el mismo grupo y contrastar las dos versiones.

### Material necesario:

Papel de embalar, rotuladores gruesos.

### Debate y conclusiones:

Una vez finalizada la actividad, podemos cerrarla planteando la siguiente pregunta a modo de reflexión: ¿Valoro negativamente la desigualdad y positivamente la diversidad? ¿O tiendo a mezclar conceptos?



| ÉTICA LABORAL 2           |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | Yo te legislo, tú me legislas   |
| Objetivo de la actividad: | Darse cuenta de cómo decidimos los derechos y deberes en función de si son para nosotros mismos o para otra persona. Reflexionar sobre los aspectos a tener en cuenta a la hora de valorar derechos y deberes.  |
| Tipo de actividad:        | Dinámica de grupo   |
| Participantes:            | 9-21  |
| Tiempo:                   | 1 h   |
| Instrucciones:            | <p>El grupo se divide en 3 actores: A. Agricultores, B. Industria y C. Consumidores (<b>ver las características de cada uno en las fichas adjuntas</b>) y se dan explicaciones del desarrollo de la actividad a cada subgrupo por separado. La primera parte de la actividad será trabajada por cada subgrupo en una sala diferente. El/la moderador/a explica a cada grupo lo que se describe en cada ficha.</p> <p><b>Desarrollo:</b> los grupos disponen de 15 minutos para preparar las normas de convivencia del sector de las PAM (por ejemplo, elaboración de infusiones) que han tenido que legislar. Escribirán en una ficha los cinco derechos y los cinco deberes del sector que están legislando. Una vez hecho esto, los tres grupos se reúnen en la misma aula y explican a los miembros de los otros grupos cuáles son sus normas de convivencia. También explicarán las principales características de los grupos de sector (el "A" explicará las del "B" y ellos las del "A"; el B al C al B; el A al C al A).</p> |



| ÉTICA LABORAL 2        |  |
|------------------------|--|
| Instrucciones:         | <p>Una vez hechas las presentaciones, se explica que las normas de convivencia que han hecho para el otro grupo se van a aplicar al grupo propio.</p> <p><b>Ficha 1.</b> Características de los agricultores. Son explotaciones familiares, propiedad de una sola familia o de un pequeño grupo de individuos, que se encargan de su explotación. Suelen ser de tamaño pequeño o mediano y se basan en métodos agrícolas tradicionales.</p> <p><b>Ficha 2.</b> Características de la industria. Son empresas medianas que elaboran productos naturales a base de PAM. Las reglas de aprovisionamiento son "tener la mejor calidad al menor precio, y llegar al máximo mercado vendiendo productos económicos con una buena estrategia de marketing".</p> <p><b>Ficha 3.</b> Características de los consumidores. En relación con los productos naturales, buscan productos de calidad y fiables, seguros y eficaces, y están cada vez más preocupados por el cambio climático y la conservación de la biodiversidad.</p> |
| Material necesario:    | Cartulina, rotuladores   |
| Debate y conclusiones: | <p>Una vez terminada la actividad, el profesor pregunta si cambiarían algún derecho o deber si supieran que deben aplicárselos a ellos mismos. También pregunta si es necesario hacer diferentes derechos y deberes y normas de convivencia para A, B y C, teniendo en cuenta que son realidades sociológicas muy diferentes.</p> <p>También puedes animar el debate con estas preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>¿Qué elementos tenemos en cuenta a la hora de decidir derechos y deberes para "los otros"?</li><li>¿Crees que quien decide los derechos y deberes tiene en cuenta actualmente las diferentes realidades sociológicas?</li><li>¿Cómo podemos garantizar que estas normas de convivencia se respeten y se cumplan al mismo tiempo, si no tenemos en cuenta las diferencias entre clases sociales?</li><li>¿Cambia mi perspectiva si tengo que aplicar los derechos y deberes que defiendo a mí mismo, a mi grupo o a otro?</li></ul>   |





| <b>ÉTICA LABORAL 3</b>           |  |
|----------------------------------|--|
| <b>Nombre de la actividad:</b>   | Codibujo   |
| <b>Objetivo de la actividad:</b> | Explorar nuevas formas de comunicación más allá de la oral. Crear complicidades entre los miembros del grupo.  |
| <b>Tipo de actividad:</b>        | Juego  |
| <b>Participantes:</b>            | 2-20   |
| <b>Tiempo:</b>                   | 30 min.  |
| <b>Instrucciones:</b>            | <p>Se trata de dividir al grupo en parejas, a cada una de las cuales le daremos una hoja de papel y un rotulador. En cada pareja habrá una persona que guiará el dibujo mientras la otra es guiada; al final del dibujo, cambiaremos los papeles. Se les invita a decidir de antemano qué imagen quieren representar, relacionada con las plantas medicinales y aromáticas. Debemos colocarnos frente a frente con la hoja en el centro. Cogemos juntos el rotulador: el que guía tomará la iniciativa, mientras que el que se deja guiar dibujará con la mirada fija en los ojos de su compañero y sin mirar el papel en ningún momento. Esta actividad se puede hacer con música relajante de fondo.</p> |
| <b>Material necesario:</b>       | Papeles y rotuladores.   |
| <b>Debate y conclusiones:</b>    | <p>Una vez terminada esta parte de la actividad, y cuando todos hayan guiado y sido guiados, comentaremos cómo se han sentido en cada momento.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• ¿Nos imaginábamos lo que estábamos dibujando?</li><li>• ¿Nos apetecía compartir verbalmente lo que sentíamos?</li><li>• ¿Qué nos ha gustado más, guiar o ser guiados?</li><li>• ¿Un gesto vale más que mil palabras?</li><li>• ¿Me cuesta crear complicidades genuinas?</li><li>• ¿Me siento cómodo cuando estoy muy cerca de otra persona?</li></ul>   |



| ÉTICA LABORAL 4           |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | El producto estrella   |
| Objetivo de la actividad: | <p>Evaluar las consecuencias de las posiciones individuales intransigentes en el funcionamiento del grupo. Encontrar estrategias de negociación para el desarrollo de un objetivo común. Juego de simulación que reproduce un conflicto en la realización de un trabajo comunitario. Los participantes deben resolver el conflicto mediante el diálogo, la negociación y otras herramientas, y luego reflexionar sobre ellas. La actividad permite evaluar las consecuencias de las posturas individuales intransigentes y reflexionar sobre cómo alcanzar un objetivo común mediante la cooperación.</p>  |
| Tipo de actividad:        | Dinámica de grupo  |
| Participantes:            | 12-24  |
| Tiempo:                   | 1 h  |
| Instrucciones:            | <p><b>Fase previa:</b> (10 minutos)</p> <p>Antes de comenzar la actividad, el profesor explica a los alumnos que han recibido un encargo en el que deben preparar un encargo sobre un producto emblemático de un parque natural basado en las PAM. En el parque crecen de forma silvestre varias especies (lavanda, tomillo e hipérico). La elaboración debe ser colectiva entre los diferentes actores de la cadena de valor, pero todos ellos tienen algunas exigencias o limitaciones.</p> <p>A continuación, se distribuyen al azar los papeles que desempeñarán los participantes durante el juego. El/la profesor/a proporciona los materiales (si procede) y las explicaciones para cada rol. Los roles que se distribuyen son:</p> |



## ÉTICA LABORAL 4

### Instrucciones:

- Eres un recolector silvestre situado en el parque que sólo recolecta tomillo e hipérico.
- Eres un agricultor ecológico situado en el parque que cultiva orégano y caléndula.
- Eres un agricultor situado fuera del parque que cultiva una variedad de lavanda más perfumada que la silvestre.
- Eres el creativo del grupo y quieres desarrollar tu idea.
- Eres propietario de un secadero, pero lo ocupas durante todo el verano para tus propios fines.
- Eres propietario de una unidad de destilación y no quieres alquilarla.
- Eres ecologista y no quieres que la recolección silvestre conduzca a la sobreexplotación y a aumentar el número de cultivos en el parque que cultivan otras especies no presentes en la naturaleza.
- Eres un formulador de cosméticos, y tienes tus propias ideas sobre el tipo de producto.
- Eres proveedor de envases, y sólo trabajas con papel.
- Tienes una actitud muy dialogante.
- Todo te parece fantástico.
- A menudo te pones nervioso.
- Te cuesta aceptar las propuestas de otros que no son especialistas.
- Siempre estás de "buen humor".
- A menudo estás de mal humor o "pasas" de todo.
- Te gusta mandar.
- Quieres terminar rápido y llegar a un acuerdo entre todos.

### **Consideraciones importantes:**

Para realizar esta actividad es mejor dividir el grupo clase en 2 o 3 subgrupos de entre 6-8 alumnos.

Fase de juego: (35 minutos)

El grupo entra en el espacio de juego y comienza a discutir qué quieren construir inicialmente y cómo lo llevarán a cabo.



| ÉTICA LABORAL 4        |  |
|------------------------|--|
| Instrucciones:         | <p>Realización del debate (10 minutos):<br/>Entre todos deciden que quieren desarrollar, sin intercambiar los consejos que se les han dado. Les indicamos que deben empezar con la elaboración del producto dibujándolo, enumerando los ingredientes, indicando el uso, decidiendo la marca y explicando por qué este producto representa al parque .</p> <p>Realización del producto (25 minutos):<br/>El producto se desarrolla entre todos los alumnos que empiezan a actuar según los roles que han recibido previamente. Inicialmente, el/la profesor/a les indica que decidan cómo se van a organizar.</p> <p><b>Algunas consideraciones importantes:</b><br/>El profesor debe mantenerse al margen de las decisiones y comportamientos individuales. Es posible que los jóvenes no se comprometan en sus posiciones iniciales, es posible que se queden paralizados y no hagan "el trabajo conjunto". Entonces y dependiendo del momento, o bien se promueve que negocien, o bien se aprovecha para parar e iniciar la reflexión final.</p> |
| Material necesario     | Tarjetas con los roles, tijeras, cartulinas de colores, hojas de papel, pegamento en barra, rotuladores de colores.  |
| Debate y conclusiones: | <p>A partir del conflicto creado y la posterior resolución o no, realizamos un pequeño debate, que nos lleva a la charla que tendremos después sobre qué es el trabajo cooperativo y qué características debe tener un grupo para poder llevarlo a cabo.</p> <p>Algunas preguntas para iniciar el debate pueden ser:<br/>¿Ha sido difícil trabajar? ¿Qué conflicto nos hemos encontrado? ¿Han resuelto el conflicto correctamente? ¿De qué manera se podría haber resuelto? ¿Cómo no se deben resolver los conflictos? ¿Cómo ha afectado al grupo las posturas individuales e intransigentes? ¿Sabíais negociar?</p>   |



| ÉTICA LABORAL 5           |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | Organización de grupos   |
| Objetivo de la actividad: | Conocernos a nosotros mismos dentro de un grupo. Observar el funcionamiento del grupo. Priorizar tareas y crear sistemas para mantenerse organizado.   |
| Tipo de actividad:        | Dinámica de grupo  |
| Participantes:            | 10-20  |
| Tiempo:                   | 1 h  |
| Instrucciones:            | <p>Se propone al grupo que, en un tiempo máximo de 3 minutos, se organice libremente en subgrupos de 5 personas.</p> <p><b>Primer grupo:</b> Se explica a los participantes que disponen de 15 minutos para estar con el grupo. Durante este tiempo, tienen que organizar un equipo para un nuevo agronegocio de PAM (desde la producción hasta la venta), siempre y cuando lo hagan en pequeño grupo y sin abandonar el espacio.</p> <p><b>1er cambio de grupo:</b> Después de 15 minutos se anuncia que dos personas de cada grupo tendrán que cambiar de grupo y formar parte de otro inmediatamente. Es importante no dar más indicaciones. Una vez formados los nuevos grupos, se les da 15 minutos para reorganizar el equipo de trabajo en el pequeño grupo.</p> <p><b>2º cambio de grupo:</b> Al cabo de un rato se les vuelve a decir lo mismo. Dos personas de cada grupo deben salir para ir a otro grupo. Se les da 15 minutos para estar en un grupo pequeño.</p> |
| Material necesario:       | --   |



## ÉTICA LABORAL 5

### Debate y conclusiones:

Se inicia una puesta en común de la experiencia vivida a partir de las siguientes preguntas:

- **Organización de los grupos:** ¿Cómo se crearon los grupos iniciales: por afinidad personal, al azar, por proximidad física...? ¿Por qué se hizo así? ¿Cuáles son las ventajas y los inconvenientes de los distintos métodos de formación de grupos? ¿Se ha sentido todo el mundo a gusto? ¿Se ha sentido alguien excluido?
- **Liderazgo:** ¿Cuál ha sido el papel de cada uno dentro de los grupos: ha adoptado un papel activo, pasivo...? ¿Ha sido el mismo para los chicos que para las chicas? Cuando ha sido necesario cambiar de grupo, ¿cuál ha sido tu papel (me he ofrecido voluntario, he esperado a que los demás decidieran por mí...)? ¿Has mantenido el mismo papel en todos los grupos de los que has formado parte? ¿Ha sido funcional? ¿Os ha parecido correcto el papel asumido por cada uno? ¿Ha habido cambios en el liderazgo del grupo cuando han cambiado los miembros?
- **Sentimiento de grupo:** ¿Se han creado alianzas y sentimientos de pertenencia dentro del grupo? ¿Cómo se ha resuelto el cambio de grupo? ¿Qué criterios se utilizaron para decidir quién tenía que irse? ¿Se han acogido bien los cambios o se han aceptado con dificultad? ¿Cómo se sintieron los que se fueron? ¿Cómo se acogió a los recién llegados? ¿Ha habido alguien que haya permanecido en el mismo grupo durante toda la actividad? ¿Y alguien que haya cambiado siempre?





| ÉTICA LABORAL 6           |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | De la línea al círculo   |
| Objetivo de la actividad: | Observar la complejidad de las personas, más allá de los estereotipos. Debatir y cuestionar los estereotipos de "feminidad" y "masculinidad".  |
| Tipo de actividad:        | Dinámica de grupo  |
| Participantes:            | 20 max.  |
| Tiempo:                   | 1 h  |
| Instrucciones:            | <p><b>Define los personajes:</b> Una Artesana artista está pegada a la derecha del papel de embalar, y un Empresario a la izquierda. Los chicos y chicas buscan adjetivos que definan a la Artesana artista y adjetivos que definan al Empresario. Después buscan sus actividades favoritas y, por último, algunos proyectos de futuro de los dos personajes (se casarán, tendrán hijos...). A continuación se escriben en forma de lista.</p> <p><b>Identificación en la línea:</b> Se traza una línea entre la Artesana y el Empresario, y se pide a los chicos y chicas que escriban su nombre en un punto de la línea, según a cuál de los dos personajes se sientan más cercanos.</p> <p><b>Crear un círculo:</b> En un segundo trozo de papel de embalar, dibuja un círculo grande. Dentro, se escribe la información de las listas anteriores, en diferentes puntos distribuidos por el espacio y de forma desordenada.</p> <p><b>Identificación en el círculo:</b> Los chicos y chicas escriben su nombre en el exterior del círculo, y con un rotulador trazan líneas que relacionen su nombre con todos aquellos elementos del círculo que les identifican.</p> <p><b>Notas:</b> En lugar de la figura de una Artesana artista y un Empresario, se podría utilizar un Caballero y una Princesa, un Futbolista y una Modelo, etc.</p> |

| ÉTICA LABORAL 5        |   |
|------------------------|---|
| Material necesario:    | Dibujo de una Artista artesana y un Empresario, papel de embalar, rotuladores.  |
| Debate y conclusiones: | El resultado de la identificación se observa en la línea y en el círculo. Se pregunta en cuál de los dos ejercicios se sienten mejor explicados. ¿Por qué? ¿Por qué las artistas son "femeninas" y los empresarios "masculinos"? ¿Y qué somos nosotros, "mujer femenina / hombre femenino / mujer masculina / hombre masculino"? ¿Se valora igual la "feminidad" que la "masculinidad"? ¿Estos estereotipos nos ayudan o nos complican la vida? |



## G-EMPREDIMIENTO

| Emprendimiento 1          |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | BINGO HUMANO  |
| Objetivo de la actividad: | Esta actividad pretende demostrar la importancia de la comunicación en la resolución de problemas, el fortalecimiento del equipo y el cultivo de una comunicación eficaz dentro del equipo.   |
| Tipo de actividad:        | Comunicación y creación de equipo   |
| Participantes:            | 10-20   |
| Tiempo:                   | 15 - 30 min.  |
| Instrucciones:            | <p>Distribuya a cada participante las tablas de Bingo Humano preparadas de antemano. Indique a los participantes que hablen entre sí, intentando encontrar a una persona con la característica mencionada en las preguntas, y que escriban el nombre de la persona que encontraron al otro lado de esa casilla.</p> <p><b>Advertencias:</b> No se puede escribir el nombre de la misma persona tres veces en la tabla.</p> <p>El objetivo es que cada participante hable con el mayor número posible de personas, aprendiendo algunas características personales. El primero que complete la tabla grita "Bingo" y gana el juego.</p> |
| Material necesario:       | Plantilla Bingo, Bolígrafo  |



Haga estas preguntas a todos los presentes en la sala y escriba debajo de cada casilla los nombres de las personas que han realizado o están realizando las actividades o situaciones especificadas en su vida. La persona que complete todas las casillas antes gana el juego.

| EJEMPLO | PLANTILLA BINGO   |   |   |   |
|---------|---|---|---|---|
| 1       | Alguien que cante bien  | Alguien que tiene más de 6 letras en el nombre                  | Alguien que sepa jugar al ping-pong           | Una persona de España                               |
| 2       | Una persona de Turquía  | Alguien que hable más de una lengua extranjera (excepto inglés) | Alguien que sepa tocar un instrumento musical | Alguien a quien le gusta beber té de menta          |
| 3       | Alguien que haya participado en un programa de emprendimiento | Alguien que haya visto la película "Red Social"                 | Participó en una actividad voluntaria         | Alguien a quien le gusten los juegos de computadora |
| 4       | Una persona de Polonia  | Alguien que pueda bailar  | Alguien que haya estado en Sudamérica         | Alguien que pinte bien                              |
| 5       | Alguien a quien le guste el olor a lavanda                    | Alguien que juega al ajedrez                                    | Alguien que haya estado en Turquía antes      | Una persona de Serbia                               |

| Emprendimiento 2          |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | SÍGUEME (CREACIÓN DE LA HISTORIA)  |
| Objetivo de la actividad: | Pensamiento creativo   |
| Tipo de actividad:        | Narración colaborativa   |
| Participantes:            | 5-20   |
| Tiempo:                   | 10 - 15 min.   |
| Instrucciones:            | <p>Reúna a los participantes en un círculo e inicie una historia creando una oración. Cada participante, por turno, continúa la historia con una frase. Por ejemplo, la historia puede iniciarse con una oración, conociendo los pensamientos y expectativas de los participantes con respecto a la afirmación. Alternativamente, dependiendo del tema de la capacitación o sesión, se puede utilizar una declaración de empatía o un ejemplo de caso relacionado con el tema.</p> |
| Material necesario:       | -  |



| Emprendimiento 3          |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | DOS VERDADES Y UN MEZCLADOR DE MENTIRAS   |
| Objetivo de la actividad: | La actividad tiene como objetivo fomentar un sentido de conexión invitando a los participantes a compartir sus experiencias personales y profesionales.   |
| Tipo de actividad:        | Rompehielos   |
| Participantes:            | 5-20  |
| Tiempo:                   | 20 - 25 min.  |
| Instrucciones:            | Cada participante genera dos afirmaciones verdaderas y una afirmación falsa relacionadas con lo que han aprendido sobre la formación en emprendimiento. En círculo, los participantes se turnan para compartir sus tres afirmaciones. Después de cada intercambio, el grupo adivina qué afirmación es mentira. Fomente explicaciones breves después de la revelación para proporcionar información sobre los antecedentes de cada participante. |
| Material necesario:       | -   |







| Emprendimiento 4          |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | LANZAMIENTO DE PELOTA "BIZTALK"  |
| Objetivo de la actividad: | La actividad tiene como objetivo promover el compromiso y la interacción mientras se discuten ejemplos empresariales B2B y B2C.  |
| Tipo de actividad:        | Lanzamiento y pase   |
| Participantes:            | 10-20  |
| Tiempo:                   | 15-20 min.   |
| Instrucciones:            | <p>Organice a los participantes en un círculo, asegurándose de que todos tengan una visión clara unos de otros. Comience con una pelota suave, a la que nos referiremos como "BizTalk Ball". La persona que sostiene la BizTalk Ball comienza compartiendo un ejemplo de un B2B (Business -to-Business) emprendimiento o concepto empresarial. Deben proporcionar una breve explicación o descripción. Después de compartir el ejemplo, el participante lanza la pelota a otro participante en el círculo, instándolo a compartir un ejemplo B2B diferente o responder al anterior. Continúe el proceso, permitiendo que cada participante comparta un ejemplo y lance la pelota a la siguiente persona. Repita el ciclo para ejemplos B2C (de empresa a consumidor), asegurándose de que cada participante contribuya a la discusión. Anime a los participantes a hacer preguntas o brindar ideas después de compartir cada ejemplo. El juego continúa hasta que todos hayan tenido la oportunidad de compartir y participar en la discusión.</p> |
| Material necesario:       | <ul style="list-style-type: none"><li>-Pelota</li><li>-Temporizador o cronómetro</li></ul>   |

## H-MODELO DE NEGOCIO

| MODELO DE NEGOCIO 1       |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | MEZCLADOR DE AROMA  |
| Objetivo de la actividad: | El objetivo de la actividad es introducir el concepto de modificación de plantas aromáticas para oportunidades de negocio.  |
| Tipo de actividad:        | Actividad de aromaemprendimiento  |
| Participantes:            | 5-20  |
| Tiempo:                   | 30-35 min.  |
| Instrucciones:            | Coloque varias plantas aromáticas o aceites esenciales en recipientes. Vende los ojos a los participantes y déjales oler cada muestra una a la vez. Alienta a los participantes a discutir y generar ideas de negocios potenciales relacionados con estos aromas. Enfatiza la creatividad y anima a los participantes a pensar más allá de los usos tradicionales de las plantas aromáticas. Cada participante deberá compartir su idea de negocio con el grupo, destacando los aspectos singulares inspirados en los aromas. |
| Material necesario:       | Varias plantas aromáticas o aceites esenciales.<br>Vendas en los ojos   |





| MODELO DE NEGOCIO 2       |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | ACTIVIDAD DE LOS CUATRO CUADRANTES   |
| Objetivo de la actividad: | El objetivo de este juego para romper el hielo es servir como una actividad eficaz de formación de equipos.  |
| Tipo de actividad:        | Creación de equipos interactivos   |
| Participantes:            | 5-20   |
| Tiempo:                   | 30 - 40 min.   |
| Instrucciones:            | <p>Entregue a cada participante una hoja de folio mural y rotuladores. Indique a los participantes que dividan sus folios en cuatro cuadrantes. Pídeles que dibujen sus respuestas a cuatro preguntas. Permita aproximadamente de 5 a 10 minutos para el trabajo individual. Luego, reagrupe y dé a cada persona de 5 a 10 minutos (dependiendo del período de tiempo) para comparta sus gráficos y respuestas con el grupo. Preguntas de ejemplo: ¿Cómo puedo contribuir al éxito de este equipo? ¿Qué apoyo o asistencia necesito del equipo? ¿Cuáles son sus intereses o pasatiempos que podrían contribuir a nuestros esfuerzos? ¿Qué esperas de este equipo?</p> <p>Los usuarios pueden dibujar sus cuadrantes en papel y colgarlos en las paredes.</p> |
| Material necesario:       | Bloc de folios murales y rotuladores<br>Blue tack  |



| MODELO DE NEGOCIO 3       |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | PASEO POR LA GALERÍA   |
| Objetivo de la actividad: | La actividad tiene como objetivo fomentar el debate activo y la observación de diversos modelos de negocio.  |
| Tipo de actividad:        | Exploración del modelo de negocio CANVAS   |
| Participantes:            | 5-20   |
| Tiempo:                   | 20-40 min.   |
| Instrucciones:            | <p>Los participantes se dividen en grupos y a cada grupo se le asigna un negocio específico para completar un modelo de negocio CANVAS. Colocan notas adhesivas de colores en las secciones correspondientes de la plantilla del modelo de negocio CANVAS (socios clave, actividades clave, recursos clave, proposición de valor, relación con los clientes, canales, segmentos de clientes, estructura de costos, flujos de ingresos) Después de esto, los CANVAS completos se muestran alrededor de la sala. Los participantes participan en un recorrido por la galería, observando atentamente y tomando notas sobre los distintos modelos de negocio presentados. La actividad concluye con una discusión grupal.</p> |
| Material necesario:       | <p>Plantillas de modelo de negocio CANVAS impresos<br/>Papel grande o bloc de folios murales para exhibir CANVAS terminados.<br/>Notas adhesivas</p>   |



| MODELO DE NEGOCIO 4       |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | LANZAR Y ATRAPAR  |
| Objetivo de la actividad: | La actividad tiene como objetivo mejorar las habilidades comunicativas y animar a los participantes a transmitir brevemente sus ideas de emprendimiento.  |
| Tipo de actividad:        | Ejercicio de lanzamiento  |
| Participantes:            | 5-20  |
| Tiempo:                   | 15-20 min.  |
| Instrucciones:            | Los participantes necesitan un temporizador o cronómetro para cronometrar sus presentaciones. Los participantes se emparejan y se les da tiempo para desarrollar su propuesta comercial. La primera persona tiene un tiempo establecido (por ejemplo, 1 minuto) para presentar su idea de negocio a su socio. El socio escucha activamente y resume los puntos clave que han recopilado de la presentación. Los socios cambian de roles y el proceso se repite. Cambiarán de pareja después de cada presentación. Después de que ambos participantes hayan presentado y captado, presentan ideas de negocios al grupo más grande, destacando los puntos clave. Al final, pregunte a los participantes qué han aprendido durante la actividad. |
| Material necesario:       | Temporizador o cronómetro   |



## I-PENSAMIENTO DE DISEÑO

| PENSAMIENTO DE DISEÑO 1   |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | SEMBRAR PROBLEMAS  |
| Objetivo de la actividad: | La actividad tiene como objetivo presentar el sistema de resolución de problemas del "Pensamiento de Diseño" y fomentar la empatía por las necesidades de los usuarios.  |
| Tipo de actividad:        | Actividad manual   |
| Participantes:            | 10-20  |
| Tiempo:                   | 30-40 min.   |
| Instrucciones:            | Proporcione a cada participante una pequeña planta y una tarjeta. Indique a los participantes que personifiquen la planta, considerándola como un usuario con "problemas" y necesidades únicos. Pueden buscar información en Internet. Dé tiempo para la contemplación individual. Los participantes escriben los problemas y necesidades identificados de sus "personajes vegetales" en las tarjetas proporcionadas. Forme grupos pequeños y facilite una discusión donde los participantes compartan los problemas identificados de sus personajes de planta. Concluya con una discusión grupal. |
| Material necesario:       | Pequeñas plantas aromáticas o esquejes de plantas. Materiales de plantación (tierra, macetas pequeñas). Rotuladores y tarjetas.  |





| PENSAMIENTO DE DISEÑO 2   |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | CREAR UNA REPRESENTACIÓN VISUAL  |
| Objetivo de la actividad: | El objetivo de esta actividad es presentar a los participantes el pensamiento visual e ilustrar la importancia de la comunicación.   |
| Tipo de actividad:        | Comunicación visual  |
| Participantes:            | 10-20  |
| Tiempo:                   | 15-20 min.   |
| Instrucciones:            | Distribuya papel y rotuladores a cada participante. Pida a los participantes que ilustren una representación paso a paso de una acción específica (por ejemplo, cómo hacer un brindis, cómo plantar un árbol...). Los participantes tienen 5 minutos para trabajar en su diagrama. Cuando completan sus dibujos, los cuelgan en la pared para que todos los vean. Pida a los participantes que compartan cualquier observación o idea que tengan sobre los distintos dibujos. Tienen una discusión sobre las similitudes y diferencias en sus descripciones de un proceso. |
| Material necesario:       | Hojas de papel en blanco.<br>Rotuladores o lápices de colores.<br>Blue Tack,   |





| <b>PENSAMIENTO DE DISEÑO 3</b>   |  |
|----------------------------------|--|
| <b>Nombre de la actividad:</b>   | <b>PERSONALIDADES PENSANTES</b>  |
| <b>Objetivo de la actividad:</b> | El objetivo de esta actividad es mejorar las habilidades de colaboración, comunicación y resolución de problemas dentro del grupo.   |
| <b>Tipo de actividad:</b>        | Resolución colaborativa de problemas   |
| <b>Participantes:</b>            | 10-20  |
| <b>Tiempo:</b>                   | 20-30 min.   |
| <b>Instrucciones:</b>            | Distribuya tarjetas que representen diferentes tipos de personalidad entre los participantes (por ejemplo, líder, pensador analítico, pensador creativo, jugador de equipo, orientado a los detalles, etc.). Presente una imagen de un camión atrapado debajo de un puente. De acuerdo con sus roles de personalidad asignados, los participantes deben idear una estrategia para liberar el camión atascado y crear un plan para sacarlo de debajo del puente. Cada tipo de personalidad contribuye de manera única a liberar el camión atascado. Por ejemplo, el líder puede guiar al equipo, el pensador analítico puede analizar el problema, el pensador creativo puede sugerir soluciones alternativas, el jugador de equipo puede fomentar la colaboración, la persona orientada a los detalles puede centrarse en detalles específicos, etc. El grupo libera con éxito el camión atascado después de un tiempo específico, discuten las contribuciones de cada tipo de personalidad y la dinámica dentro del equipo. |
| <b>Material necesario:</b>       | Tarjetas que representan diferentes tipos de personalidad.<br>Imagen de camión atascado.   |

| PENSAMIENTO DE DISEÑO 4   |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | PROTOTIPO DE MEZCLA DE PERFUMES  |
| Objetivo de la actividad: | El objetivo de esta actividad es fomentar la colaboración y la ideación mediante la creación de un prototipo de perfume de origen grupal.  |
| Tipo de actividad:        | Actividad experimental   |
| Participantes:            | 5-20   |
| Tiempo:                   | 20-30 min.   |
| Instrucciones:            | Los participantes reciben varios elementos aromáticos. En pequeños grupos, colaboran para crear un prototipo de mezcla de perfume único. Cada grupo presenta su mezcla y explica las elecciones realizadas durante el proceso de mezcla. |
| Material necesario:       | Plantas aromáticas o aceites esenciales<br>Materiales para mezclar (recipientes pequeños, pipetas)   |



| PENSAMIENTO DE DISEÑO 5   |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | GUIÓN GRÀFICO DE AROMAS   |
| Objetivo de la actividad: | El objetivo de esta actividad es integrar la narración en el proceso de diseño mediante la creación de guiones gráficos inspirados en aromas.   |
| Tipo de actividad:        | Narración   |
| Participantes:            | 5-20  |
| Tiempo:                   | 15-30 min.  |
| Instrucciones:            | Los participantes reciben su muestra del prototipo de perfume creado en la actividad anterior. Utilizando materiales específicos crean un guión gráfico visual que incorpora el aroma asignado en una experiencia de usuario o diseño de producto, como la forma y el material de la botella, los colores que utilizan, el eslogan con el que quieren atraer a sus clientes. Los grupos comparten sus guiones gráficos, enfatizando el impacto emocional de los aromas. |
| Material necesario:       | Prototipo de mezcla de perfumes<br>Materiales para el guión gráfico (papel, rotuladores)  |





| <b>PENSAMIENTO DE DISEÑO 6</b>   |   |
|----------------------------------|---|
| <b>Nombre de la actividad:</b>   | <b>EXPRESSION ACRÓSTICA</b>   |
| <b>Objetivo de la actividad:</b> | El objetivo de esta actividad es motivar a los participantes a reflexionar sobre términos clave relacionados con el emprendimiento y expresar sus pensamientos de manera creativa a través de poemas acrósticos.  |
| <b>Tipo de actividad:</b>        | Expresión creativa  |
| <b>Participantes:</b>            | 5-20  |
| <b>Tiempo:</b>                   | 20-30 min.  |
| <b>Instrucciones:</b>            | Comience la actividad con música enérgica. Pida a los participantes que escriban las palabras/frases relacionadas con el “emprendimiento”. Divida a los participantes en pequeños equipos de 3-4 miembros cada uno. Proporcione a cada equipo hojas de papel grandes. Pida a cada equipo que elija una palabra/frase relacionada con el emprendimiento de su lista. Indíqueles que creen un poema acróstico usando la palabra/frase elegida. Anime a los participantes a usar su imaginación y divertirse con el proceso. Los participantes comparten sus poemas acrósticos con el otros grupos. Facilite una discusión grupal después de las presentaciones. Tenga una discusión grupal después de las presentaciones. Pregunte a los participantes cómo se han sentido al intentar expresar palabras/frases empresariales a través de poesía acróstica. |
| <b>Material necesario:</b>       | Grandes hojas de papel<br>Rotuladores o lápices de colores.   |

| PENSAMIENTO DE DISEÑO 7   |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | MAPEO DE EMPATÍA   |
| Objetivo de la actividad: | El objetivo de esta actividad es permitir a los participantes obtener una comprensión profunda de la perspectiva, las necesidades y las emociones del usuario relacionadas con un problema específico.   |
| Tipo de actividad:        | Sesión de mapeo de empatía   |
| Participantes:            | 10-20  |
| Tiempo:                   | 15-20 min.   |
| Instrucciones:            | Entregue a los participantes plantillas de mapas de empatía que tengan una estructura de 4 cuadrantes, con áreas designadas para "Ver", "Pensar", "Sentir" y "Hacer". Proporcione personajes específicos de usuarios/clientes junto con declaraciones de problemas. Brinde información a los participantes sobre estas personas, incluidos datos demográficos, comportamientos y objetivos. Pida a los participantes que completen cada cuadrante enfocándose en el planteamiento del problema. Los participantes comparten sus mapas de empatía entre sí. |
| Material necesario:       | Folios DIN A3, Rotuladores   |







## J-ESTRATEGIAS DE VENTA PARA EMPRESAS EMERGENTES

| ESTRATEGIAS DE VENTA PARA EMPRESAS EMERGENTES 1 |  |
|---|--|
| Nombre de la actividad:                         | JENGA GIGANTE  |
| Objetivo de la actividad:                       | La actividad tiene como objetivo fomentar la participación activa y fomentar la interacción interpersonal.   |
| Tipo de actividad:                              | Juego de compromiso  |
| Participantes:                                  | 5-20   |
| Tiempo:   | 20 - 25 min.   |
| Instrucciones:                                  | Crea un conjunto de Jenga gigante y asigna un número a cada bloque. Prepara una lista de preguntas indicadas con números. Cuando los participantes sacan un bloque, responden la pregunta correspondiente. La pregunta involucrará un objeto divertido que el participante deberá vender de manera creativa. El objetivo es evitar que la torre Jenga se derrumbe mientras se responden las preguntas. |
| Material necesario:                             | Juego Jenga<br>Bolígrafo o papel   |





| <b>ESTRATEGIAS DE VENTA PARA EMPRESAS EMERGENTES 2</b> |  |
|--|--|
| <b>Nombre de la actividad:</b>                         | <b>PROTOTIPO DE MEZCLA PARA INFUSIÓN</b>   |
| <b>Objetivo de la actividad:</b>                       | El objetivo de esta actividad es fomentar la colaboración y permitir a los participantes explorar un prototipo de mezcla de hierbas para infusión creada colectivamente en pequeños grupos.  |
| <b>Tipo de actividad:</b>                              | Actividad experimental   |
| <b>Participantes:</b>                                  | 5-20   |
| <b>Tiempo:</b>   | 30 - 45 min.   |
| <b>Instrucciones:</b>                                  | Proporcione a los participantes varias plantas aromáticas y medicinales (PAM). En grupos pequeños (de 3 a 4 miembros cada uno), los participantes colaboran para crear un prototipo único de mezcla de hierbas para infusión. Los equipos, excluyendo sus propias mezclas, participan en una sesión de degustación para evaluar el aroma, sabor y experiencia sensorial general de las infusiones preparadas por otros equipos. Los participantes registran sus observaciones y preferencias para cada mezcla de hierbas, considerando factores como la intensidad del aroma, la complejidad del sabor y el equilibrio general. Después de la sesión de degustación, se lleva a cabo una discusión grupal. Los equipos comparten sus hallazgos e identifican colectivamente la mejor mezcla de hierbas para infusión basándose en un análisis sensorial. |
| <b>Material necesario:</b>                             | Varias PAM<br>Tazas de degustación, utensilios y jarra para preparar infusiones.<br>Hojas de evaluación para registrar observaciones sensoriales.  |

| ESTRATEGIAS DE VENTA PARA EMPRESAS EMERGENTES 3 |   |
|---|---|
| Nombre de la actividad:                         | PERFIL DEL CLIENTE  |
| Objetivo de la actividad:                       | El objetivo de esta actividad es permitir a los participantes desarrollar representaciones detalladas de los clientes ideales para una empresa y obtener una comprensión más profunda de su público objetivo.   |
| Tipo de actividad:                              | Desarrollo personal   |
| Participantes:                                  | 5-20  |
| Tiempo:   | 15-20 min.  |
| Instrucciones:                                  | Organice a los participantes en grupos de tres. Cada grupo recibe información relacionada con un producto específico (por ejemplo, plantas medicinales y aromáticas), junto con una plantilla para crear personajes de clientes. La plantilla incluye secciones demográficas, objetivos, desafíos, comportamientos y preferencias. Dentro de sus grupos, los participantes crean perfiles de clientes detallados y específicos en función de la información proporcionada. Los equipos escriben su descripción en la plantilla. Luego, cada grupo presenta sus personajes de clientes desarrollados al resto de la clase. |
| Material necesario:                             | Papel DINA3, Rotuladores y bolígrafos.<br>Plantillas impresas para la creación de la personalidad del cliente.  |





| <b>ESTRATEGIAS DE VENTA PARA EMPRESAS EMERGENTES 4</b> |  |
|--|--|
| <b>Nombre de la actividad:</b>                         | <b>JUEGO DE ANÁLISIS DE COMPETIDORES</b>   |
| <b>Objetivo de la actividad:</b>                       | El objetivo de esta actividad es permitir a los participantes comprender a los competidores en el mercado y fomentar el pensamiento estratégico.   |
| <b>Tipo de actividad:</b>                              | Pensamiento analítico  |
| <b>Participantes:</b>                                  | 5-20   |
| <b>Tiempo:</b>   | 15-20 min.   |
| <b>Instrucciones:</b>                                  | Divida a los participantes en equipos. Entregue a cada equipo una planta aromática. Pídales que encuentren al menos tres productores/as que fabriquen el mismo producto y enfatizen las fortalezas y debilidades de cada competidor. Cada equipo presenta su análisis de la competencia. Analice cómo una comprensión profunda de los competidores es esencial para ingresar al mercado. |
| <b>Material necesario:</b>                             | Bloc de folios murales o pizarra<br>Rotuladores, Herramientas de presentación (opcional)   |



## K-ANÁLISIS DAFO

| ANÁLISIS DAFO 1           |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | CONSTRUYENDO UNA TORRE DE ESPAGUETI  |
| Objetivo de la actividad: | El objetivo de esta actividad es promover el trabajo en equipo, la creatividad y la capacidad de resolución de problemas entre los participantes.  |
| Tipo de actividad:        | Trabajo en equipo y creatividad  |
| Participantes:            | 15-20  |
| Tiempo:                   | 20-25 min.   |
| Instrucciones:            | Divida a los participantes en equipos pequeños de 3 a 4 miembros cada uno. Proporcione a cada equipo un juego de espaguetis, cinta adhesiva, hilo y Blue Tack. Pídales que construyan la estructura independiente más alta utilizando los materiales proporcionados. Anime a los equipos a discutir y planificar su estructura antes de comenzar la construcción. Cada equipo presenta su estructura al resto de participantes. Los equipos comparten información sobre su proceso de toma de decisiones y los desafíos que enfrentan durante la construcción. |
| Material necesario:       | Espaguetis, cinta adhesiva, hilo y Blue Tack.<br>Temporizador<br>Premios a la estructura más alta y al diseño más creativo (opcional)  |



| ANÁLISIS DAFO 2           |  |
|---------------------------|--|
| Nombre de la actividad:   | ESPÍA BOTÁNICO   |
| Objetivo de la actividad: | El objetivo de este juego es mejorar el conocimiento de los participantes sobre las plantas medicinales y aromáticas.  |
| Tipo de actividad:        | Trabajo en equipo y creatividad  |
| Participantes:            | 15-20  |
| Tiempo:                   | 15-20 min.   |
| Instrucciones:            | Cuelga imágenes de plantas aromáticas y medicinales (PAM) en las paredes. Prepare una lista que coincida con las imágenes de las PAM. Seleccione un participante para que sea el "Espía botánico" de la primera ronda. El Espía botánico elige en silencio una planta de la lista y proporciona una pista sobre ella basándose en lo visual. Por ejemplo: "Veo, veo... una planta que se utiliza habitualmente en platos culinarios". Otros participantes se turnan para adivinar la planta según la pista proporcionada. En caso de que el grupo necesite más información, el Espía Botánico puede dar una pista más, como "Veo, veo... algo que comienza con G". Una vez adivinada la planta correcta, comienza una nueva ronda con otro participante. |
| Material necesario:       | Imágenes de plantas medicinales y aromáticas (PAM).<br>Lista de PAM escritas un folio grande.  |







| <b>ANÁLISIS DAFO 3</b>           |   |
|----------------------------------|---|
| <b>Nombre de la actividad:</b>   | <b>BÚSQUEDA DEL TESORO DEL AROMA</b>  |
| <b>Objetivo de la actividad:</b> | El objetivo de la Búsqueda del Tesoro del Aroma es combinar una búsqueda del tesoro tradicional con la experiencia sensorial de descubrir e identificar PAM.  |
| <b>Tipo de actividad:</b>        | Búsqueda del tesoro al aire libre con exploración botánica  |
| <b>Participantes:</b>            | 5-20  |
| <b>Tiempo:</b>                   | 30-60 min.  |
| <b>Instrucciones:</b>            | Divida a los participantes en equipos y proporcione a cada equipo un mapa del área designada. Explique los símbolos o marcadores en el mapa que los guiarán. Proporcione a cada equipo una imagen de las plantas aromáticas que necesitan encontrar y una guía o hojas de identificación con información sobre cada planta. Indique a los participantes que encuentren las imágenes ocultas de las plantas aromáticas designadas en ubicaciones específicas dentro del área determinada. Los equipos utilizan los mapas para navegar a diferentes ubicaciones donde se encuentran imágenes de plantas aromáticas. Identifican y recolectan muestras mientras consultan la guía de identificación. Una vez que los equipos han completado la Búsqueda del Aroma, los participantes se reúnen y se determina quién encontró la mayor cantidad de objetos ocultos. |
| <b>Material necesario:</b>       | Imágenes de plantas aromáticas que se pueden encontrar.<br>Guía o fichas de identificación de plantas aromáticas<br>Mapas de la zona designada (físicos o digitales).<br>Temporizador o cronómetro.   |

| ANÁLISIS DAFO 4           |   |
|---------------------------|---|
| Nombre de la actividad:   | TRIVIAL DE CIERRE   |
| Objetivo de la actividad: | El objetivo de esta actividad es reforzar el conocimiento de los participantes sobre conceptos clave relacionados con los temas de la capacitación.   |
| Tipo de actividad:        | Reforzando el conocimiento  |
| Participantes:            | 3-10  |
| Tiempo:                   | 5-10 min.   |
| Instrucciones:            | Prepare una serie de preguntas de Trivial relacionadas con el tema que los participantes han cubierto durante su capacitación. Los participantes responden el cuestionario a través de una de las herramientas que se detallan a continuación. Después de que respondan las preguntas, proporcione explicaciones e ideas relacionadas con las respuestas correctas. |
| Material necesario:       | Ejemplos de aplicaciones:<br>1. Mentimeter<br>2. Slido<br>3. Kahoot   |



**ANEXOS**

| <b>ADAPTABILIDAD 2</b> |                        |                              |                     |
|------------------------|------------------------|------------------------------|---------------------|
| <b>Plantas</b>         | <b>Producción</b>      | <b>Comercio</b>              | <b>Productos</b>    |
| Tomillo                | selección y mejora     | GACP                         | condimento          |
| Albahaca               | multiplicación         | GMP                          | infusión            |
| Orégano                | siembra                | certificación                | aceite aromatizado  |
| Lavanda                | plantación             | regulación                   | droga               |
| Hipérico               | riego                  | aduana                       | licor de hierbas    |
| Caléndula              | fertilizing            | sustainability               | aderezo             |
| Árnica                 | control de adventicias | abastecimiento ético         | nutracéutico        |
| Enebro                 | fumigación             | responsable ambiental        | vinagre aromatizado |
| Hinojo                 | Cosecha                | Documentación de exportación | hidratante          |

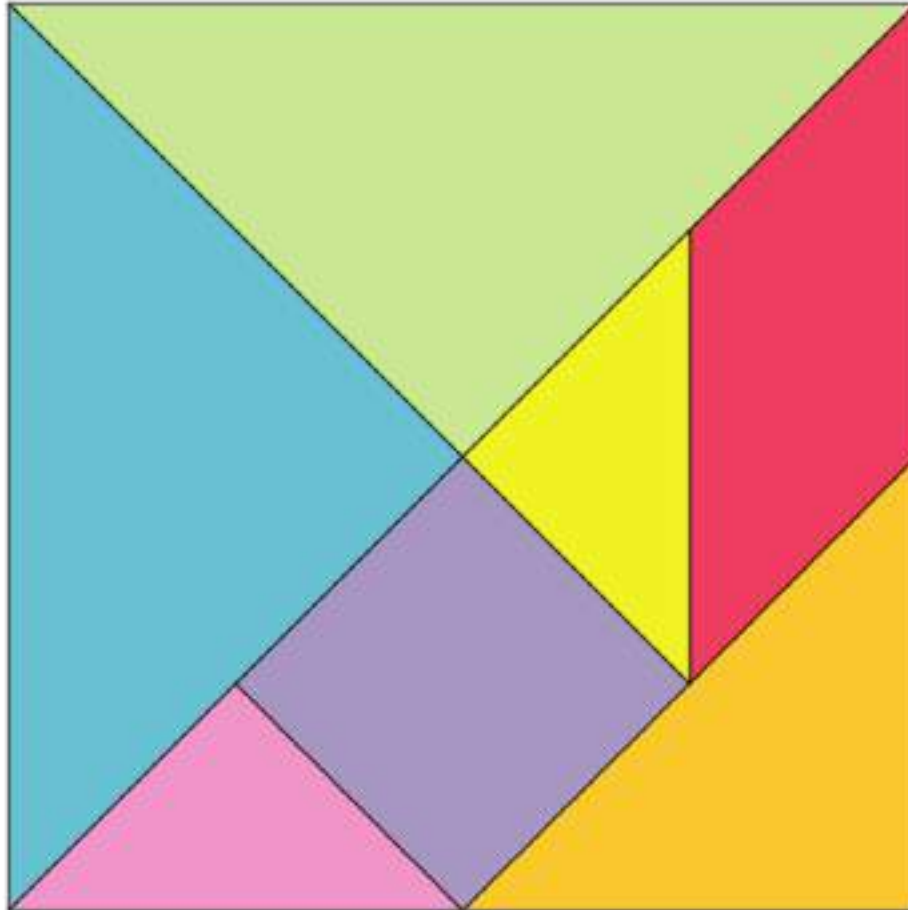
**ANEXOS**

| <b>ADAPTABILIDAD 2</b> |                   |                    |                 |
|------------------------|-------------------|--------------------|-----------------|
| <b>Plants</b>          | <b>Production</b> | <b>Trade</b>       | <b>Products</b> |
| Melisa                 | Arado             | control de calidad | extracto        |
| Saúco                  | manejo del suelo  | comercio justo     | fragrancia      |
| Menta                  | secado            | CITES              | aroma           |
| Pimienta               | destilación       | logística de envío | aceite esencial |
| Cardamomo              | extracción        | comercio en línea  | esencia         |
| Vainilla               | mezclado          | exposición         | hidrolato       |
| Mate                   | descontaminación  | envasado           | maquillaje      |
| Nuez moscada           | empaquetado       | marca              | jabón           |
| Anís estrellado        | etiquetado        | minorista          | perfume         |

| <b>ADAPTABILIDAD 2</b> |                   |                 |                  |
|------------------------|-------------------|-----------------|------------------|
| <b>Plantas</b>         | <b>Producción</b> | <b>Comercio</b> | <b>Productos</b> |
| Cayena                 | almacenaje        | majorista       | champú           |
| Azafrán                | limpieza          | distribución    | bálsamo          |
| Cúrcuma                | molienda          | tendencias      | decocción        |
| Mostaza                | triturado         | cliente         | maceración       |
| Jengibre               | tamizado          | demanda         | tintura          |
| Comino                 | cortado           | mercado         | elixir           |

# ANEXOS

## ADAPTABILIDAD 3





## ANEXOS

### CREATIVIDAD 3

| Imágenes   | Usos inusuales | Lluvia de ideas |
|--|----------------|-----------------|
| <p><a href="https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Salt,_sugar_and_pepper_shakers.jpg">https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Salt,_sugar_and_pepper_shakers.jpg</a></p>             |                |                 |
| <p><a href="https://commons.wikimedia.org/wiki/File:A_tea_pot.jpg">https://commons.wikimedia.org/wiki/File:A_tea_pot.jpg</a></p>   |                |                 |
| <p><a href="https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Perfume_set_from_Sovjetunio_cca_1965.jpg">https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Perfume_set_from_Sovjetunio_cca_1965.jpg</a></p> |                |                 |
| <p><a href="https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Rispolept_tablets.jpg">https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Rispolept_tablets.jpg</a></p>                                       |                |                 |



## ANEXOS

### CREATIVIDAD 3

| Imágenes  | Usos inusuales | Lluvia de ideas |
|---|----------------|-----------------|
| <a href="https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Hawea_co%C3%B4Bteure.jpg">https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Hawea_co%C3%B4Bteure.jpg</a>   |                |                 |
| <a href="https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Knitted_basket1.jpg">https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Knitted_basket1.jpg</a>   |                |                 |
| <a href="https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Straw_Harvest_Hat,_International_Hat,_ca._1960s_(2).jpg">https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Straw_Harvest_Hat,_International_Hat,_ca._1960s_(2).jpg</a>               |                |                 |
| <a href="https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Joachim_Fr%C3%A9d%C3%A9ric_Kirstein_I-Fourchette_vers_1750.jpg">https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Joachim_Fr%C3%A9d%C3%A9ric_Kirstein_I-Fourchette_vers_1750.jpg</a> |                |                 |

**ANEXOS****CREATIVITY 3**

| <b>Imágenes</b>   | <b>Usos inusuales</b> | <b>Lluvia de ideas</b> |
|---|-----------------------|------------------------|
| <a href="https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Red_Umbrella_1.jpg">https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Red_Umbrella_1.jpg</a>   |                       |                        |
| <a href="https://commons.wikimedia.org/wiki/File:BMX_glove_-_top.jpg">https://commons.wikimedia.org/wiki/File:BMX_glove_-_top.jpg</a> |                       |                        |

**ANEXOS**
**CREATIVIDAD 6**

| <b>EJEMPLO</b> | <b>IDEA: Realizar una copia visual de las instrucciones de fabricación</b> |                      |                     |                           |
|----------------|--|----------------------|---------------------|---------------------------|
|                | <b>ELEMENTOS BÁSICOS</b>   |                      |                     |                           |
|                | <b>colores</b>   | <b>imágenes</b>      | <b>formas</b>       | <b>ubicación espacial</b> |
| 1              | uno  | fotos caseras        | figuras geométricas | Derecha / Izquierda       |
| 2              | dos  | fotos de internet    | nubes               | Arriba / Abajo            |
| 3              | muchos   | dibujos esquemáticos | flechas             | Dentro / Fuera            |
| 4              | ninguno  | pinturas             | líneas              | Grande / Pequeño          |
| 5              | rotuladores  | símbolos             | diagramas           | Delante / Detrás          |
| 6              | pintura  | logos                |                     | Lejos / Cerca             |



## ANNEXES

### CREATIVIDAD 6

#### HOJA PARA LOS PARTICIPANTES

| EJEMPLO | IDEA: .....       |  |  |  |
|---------|-------------------|--|--|--|
|         | ELEMENTOS BÁSICOS |  |  |  |
|         |                   |  |  |  |
| 1       |                   |  |  |  |
| 2       |                   |  |  |  |
| 3       |                   |  |  |  |
| 4       |                   |  |  |  |
| 5       |                   |  |  |  |
| 6       |                   |  |  |  |



## CÓMO DESBLOQUEAR EL ÉXITO EN EL EMPREDIMIENTO CON PAM

Presentamos un conjunto de herramientas diseñado para jóvenes emprendedores y NINIS (ni estudian, ni trabajan) que aspiran a aventurarse en el ámbito de las Plantas Aromáticas y Medicinales (PAM). Esta guía va más allá de la sabiduría empresarial convencional y ofrece una perspectiva nueva e innovadora sobre cómo establecer un negocio exitoso en la industria de las PAM.

**Modelo de Negocio Canvas: Redefinición de estrategias comerciales:** Esta sección profundiza en las complejidades de la elaboración de un modelo de negocio sólido utilizando la metodología Canvas. Los participantes obtendrán información sobre cómo esclarecer sus propuestas de valor, identificar segmentos de clientes, diseñar flujos de ingresos y estructurar sus marcos financieros. Este segmento equipa a los emprendedores para desarrollar no sólo modelos de negocio rentables sino también sostenibles.

**Pensamiento creativo: el arte de convertir los problemas en oportunidades:** explorar el poder del pensamiento creativo para transformar los desafíos en oportunidades innovadoras. Basado en principios de diseño centrados en el ser humano, este módulo guía a los participantes a través de la empatía con los usuarios, la realización de análisis de problemas, la lluvia de ideas sobre soluciones innovadoras, la creación de prototipos de conceptos y la evaluación de los comentarios de los usuarios. Adoptar los principios del pensamiento creativo permite a los emprendedores desarrollar productos y servicios relacionados con PAM que resuenen profundamente con su público objetivo.

**Diseño de productos centrado en el usuario:** Este módulo desentraña los elementos esenciales del diseño de productos, enfatizando la funcionalidad, la estética y la experiencia del usuario. A través de ejemplos de la vida real y actividades interactivas, los participantes aprenden a traducir ideas en productos tangibles. Al centrarse en la satisfacción del usuario, los empresarios pueden crear productos que no sólo satisfagan las demandas del mercado sino que también fomenten una fuerte lealtad de los usuarios, asegurando un crecimiento sostenible y el éxito de la marca.

**Estrategias de ventas para empresas emergentes:** dominar el arte de las estrategias de ventas efectivas, cruciales para el éxito de las empresas emergentes. Los participantes aprenderán a elaborar argumentos de venta convincentes, manejar objeciones con delicadeza, negociar acuerdos y cultivar relaciones duraderas con los clientes. Esta sección explora diversos enfoques de ventas, lo que permite a los emprendedores adaptar sus estrategias a las demandas únicas de la industria de PAM, ya sea a través de canales tradicionales o digitales.

**Análisis DAFO: Planificación estratégica a través de evaluación interna y externa:** Este segmento presenta a los emprendedores el poder estratégico del análisis DAFO. Al evaluar las fortalezas y debilidades internas y las oportunidades y amenazas externas, los participantes pueden tomar decisiones informadas, mitigar riesgos y capitalizar oportunidades. El análisis DAFO sirve como piedra angular para la toma de decisiones consciente, lo que permite a los empresarios navegar en la industria de las PAM con confianza y perspicacia estratégica.



**ESTE MANUAL DE HERRAMIENTAS SIRVE COMO GUÍA PARA LOS ASPIRANTES A EMPRENDEDORES, BRINDÁNDOLES EL CONOCIMIENTO Y LAS HABILIDADES NECESARIAS PARA TENER ÉXITO EN EL ENTORNO COMPETITIVO DEL EMPRENDIMIENTO EN PLANTAS AROMÁTICAS Y MEDICINALES (PAM).**

**¡ESTAMOS LISTOS PARA APOYARLO EN TU VIAJE HACIA EL ÉXITO!**

