



## ESTRUCTURACIÓN DE LOS PROYECTOS PEDAGÓGICOS PRODUCTIVOS COMUNITARIOS

Con el fin de establecer metodologías claras de manejo y trabajo con los PPPC, se ha hecho la construcción de este documento inicial cuyo objetivo principal es definir claramente los pasos a llevar a cabo en cada una de las etapas propuestas en el Modelo SETA (Diagnóstico, elaboración e implementación). Buscamos que los estudiantes sean elementos transformadores de sus territorios mediante el desarrollo de proyectos con impacto positivo en las esfera económica, social y ambiental para así promover la sostenibilidad de sus comunidades

A continuación, se describe de manera general los pasos relacionados cada una de las etapas del proceso formativo de los estudiantes. Adicionalmente se proponen algunas preguntas orientadoras que pueden servir como guía para los docentes.

Se busca que la metodología planteada sea suficientemente amplia para permitir aprovechar las potencialidades de cada territorio y las ideas de los estudiantes, pero suficientemente específica para que todas las instituciones tengan un marco de referencia común para su trabajo.

### Diagnóstico (Oportunidad del entorno)

Esta etapa se lleva a cabo durante los grados 6° y 7°. Se busca que los estudiantes puedan tener un acercamiento a las oportunidades específicas que ofrece su territorio. Los pasos que se llevarían a cabo serían los siguientes:

**1. Lluvia de ideas sobre los principales problemas, oportunidades o necesidades que tiene el territorio.**

Algunas preguntas orientadoras que podrían plantearse son:

- ¿Qué necesidades encuentro en mi territorio?
- ¿Qué le hace falta a mi comunidad?
- ¿Qué elementos de las cadenas productivas hacen falta en dónde vivo?
- ¿Qué productos o servicios hacen falta en la zona donde me encuentro?

**2. Selección de 3 de estas problemáticas, oportunidades o necesidades sobre las cuales se buscarán alternativas de solución.**

**3. Revisión de qué soluciones o formas de satisfacer la necesidad identificada existen actualmente en el entorno.**

**4. Lluvia de ideas para solucionar cada problema o necesidad.**

Algunas preguntas orientadoras que podrían plantearse son:



- ¿Qué soluciones o formas de satisfacer la necesidad existen actualmente y aún no se han implementado donde vivo?
- ¿Puedo adaptar las soluciones que ya existen a mi contexto?
- ¿Cuáles formas nuevas encuentro para resolver la problemática encontrada?

**5. Evaluación de las propuestas de solución para seleccionar una de ellas que sea de interés del grupo.**

Para realizar la selección pueden analizarse los siguientes aspectos

- ¿Es posible conseguir los recursos necesarios para llevar a cabo la iniciativa?
- ¿Hay disponibilidad de materias primas?
- ¿El público objetivo estaría interesado y tiene los medios para comprar la solución ofertada?
- ¿Es factible el transporte sin que los costos aumenten demasiado?

**6. Identificar cuál es el factor diferenciador que tiene la solución propuesta respecto a las demás alternativas existentes actualmente (Propuesta de valor).**

La propuesta de valor hace referencia a aquella característica que hace especial al producto o servicio ofertado respecto a las demás opciones que hay disponibles en el mercado.

- 7. Determinar que materiales, materias primas o equipos son necesarios para la propuesta de solución y verificar que efectivamente puedan conseguirse.**
- 8. Validar que haya clientes interesados en comprar la solución que se está proponiendo**

Para ello se buscamos que los estudiantes aprendan a hacer una segmentación de sus clientes e identifiquen:

- ¿Quiénes son?
- ¿Dónde están ubicados?
- ¿Cuáles son sus gustos?
- ¿Cuáles son sus preferencias?
- ¿Qué edad tienen?
- Género
- Nivel de ingresos

**9. Diagrama de flujo de las actividades principales que se deben realizar.**



Al finalizar la etapa de diagnóstico debe hacerse entrega de un documento por PPPC que contenga la siguiente información (grado 7).

- Nombre del proyecto seleccionado
- Descripción breve del proyecto
- Problema o necesidad que resuelve
- Propuesta de valor
- Materiales, materias primas o equipos necesarios
- Diagrama de flujo del proceso productivo del proyecto
- Segmento de clientes

### **Elaboración (Plantear el proyecto)**

Esta etapa se lleva a cabo durante los grados 8° y 9°. Se busca que los estudiantes puedan plantear una idea de negocio a partir de las necesidades identificadas en el territorio. Esta etapa busca que los estudiantes tengan una idea estructurada y un prototipo de producto validado con su público objetivo. Los pasos que se proponen para esta etapa son los siguientes:

1. Generar el modelo de negocio (Canvas)
2. Construir un prototipo del producto/servicio.
3. Validar este prototipo (Metodología Design Thinking).
4. Realizar las mejoras al prototipo con base en la retroalimentación de los usuarios, hasta llegar a un producto/servicio que tenga una aceptación de al menos el **15%** de los clientes potenciales.
5. Elaborar la estructura de costos fijos y variables, el margen de ganancia, establecer el precio de venta y el punto de equilibrio.
6. Generar la imagen corporativa de la organización junto con su misión, visión y valores que guiarán al proyecto.

Al finalizar la etapa de elaboración debe hacerse entrega de un documento por PPPC que contenga la siguiente información (grado 9).

- Modelo de negocio
- Fotos o evidencias de la versión final del prototipo
- Estructura de costos fijos y variables, margen de ganancia, precio de venta y punto de equilibrio
- Imagen corporativa



### Implementación (Materializar lo planteado en la etapa de elaboración)

En esta etapa que se desarrolla durante los grados 10° y 11°, los estudiantes proceden a materializar la idea de negocio que plantearon en las etapas previas, explorando los diferentes roles que existen en una organización de este tipo y haciendo la comercialización y venta de los productos o servicios planteados, de modo que pueda tenerse un proyecto sólido al finalizar esta etapa.

1. Los grupos se dividirán de modo que puedan realizarse 3 funciones principales:
  - Fabricación/Elaboración
  - Comercial/Ventas
  - Contable/Administración
2. Cada subgrupo tendrá asignada su función para comprender un poco mejor cómo se realizan las actividades principales dentro de las organizaciones, tratándose del área productiva, el área de mercadeo y el área contable. Sería ideal que la distribución de estas tareas se realice con base en las fortalezas de los estudiantes, para que les permita desarrollar aquellas habilidades o aptitudes que ya poseen. También es posible que los estudiantes roten por las diferentes funciones para que conozcan su funcionamiento.
3. Una vez distribuidos los grupos, se plantearán metas dentro del proyecto para tener un horizonte de trabajo. La meta más importante es que el proyecto tenga continuidad entre los grados 10° y 11° para que durante los recesos escolares y el periodo de final de año no se suspendan los procesos que ya se han construido.

Para lograr este propósito, es vital inculcar a los estudiantes que el PPPC elaborado es un proyecto empresarial y como tal debemos darle un manejo que permita cumplir con los cuatro propósitos principales de cualquier negocio:

- Ser sostenible en el tiempo.
- Generar rentabilidad económica.
- Ser fuente de bienestar para las comunidades.
- Ser sostenible ambientalmente.

El PPPC no debe ser visto como una “natillera” que a fin de año se reparte entre los integrantes, a no ser que el proyecto no fuere viable y se desee encontrar otro. En la vida no es sencillo encontrar negocios que generen rentabilidad, entonces una vez encontrado no podemos simplemente destruirlo. “Encontrar un negocio que genere rentabilidad es mejor que encontrar oro”.



Construir un negocio es como construir una casa, primero se prepara el terreno (Forma a los estudiantes en la visión institucional, proceso de diagnóstico), luego se sientan las bases (proceso de elaboración del proyecto, la construcción conceptual y documental del proyecto) y luego se procede a construir las columnas y el esqueleto (Proceso de implementación que es donde el PPPC toma forma).

La idea es que los estudiantes tengan la estructura funcional de su negocio cuando están en la etapa de implementación. Es su decisión si continúan construyendo y mejorando el proyecto o si por el contrario quieren dejar de lado los procesos ya construidos, sin embargo, la labor docente es que ellos tomen conciencia de la importancia de continuar con el proyecto.

4. En la implementación se busca que el negocio genere ventas, dinámicas escolares y formativas a partir del proyecto y verificar que si puedan generarse utilidades a partir de éste y sea sostenible en el tiempo. Para facilitar estos procesos de venta, se recomienda gestionar espacios de acceso a mercados como son las ferias de los municipios, mercados campesinos o escenarios donde puedan promocionar sus productos o servicios. Esta gestión puede hacerse desde las instituciones educativas de la mano de las administraciones municipales.

