

Taller con gerentes de empresas sobre el Biocomercio



1. Objetivo del taller

Sensibilizar, motivar así como brindar conceptos y experiencias para que los gerentes invitados implementen prácticas de Biocomercio en sus empresas.

2. Participantes

El taller está dirigido a gerentes de empresas procesadoras y comercializadoras.



3. Agenda preliminar del Taller

Tema: Introducción al concepto de Biocomercio e instrumentos de gestión				
Hora	Tema de trabajo	Método/Modalidad de trabajo	Responsables (por definir)	Materiales
8:30 am	Inscripción de participantes	<ul style="list-style-type: none"> Apoyo logístico para la inscripción Entrega de solapas con nombre 		<ul style="list-style-type: none"> Listas de inscripción solapas
9:00 am	Bienvenida	<ul style="list-style-type: none"> Dinámica de bienvenida: “El grupo como campo vivo de acción” – Sociometría: El facilitador nombra diferentes criterios de agrupación y los participantes se agrupan en la sala correspondiendo a los criterios: <ol style="list-style-type: none"> Rubro: procesadores, comercializadores/exportadores instituciones de apoyo. Ubicarse en orden alfabético según nombre Ubicación con relación al Biocomercio: ¿Estoy cerca o lejos del tema? 		<ul style="list-style-type: none"> Café disponible para que los participantes puedan servirse cuando quieran
9:15 am	Introducción al evento	<ul style="list-style-type: none"> Participantes escriben: “¿Qué espero del taller”? Presentación de los objetivos y del programa y nivelación de expectativas Enfoque del taller: aprendizaje participativo 		<ul style="list-style-type: none"> Visualización del objetivo, resultados esperados, programa 3 Paneles Neuland Chinches Tarjetas Metaplan, papelógrafos

				<ul style="list-style-type: none"> • plumones
9:45 am	Introducción al Biocomercio:	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición dialogada: Tender el “puente” del Biocomercio con el comercio orgánico y Fair Trade • Mayor énfasis en la ABS • Potencialidades del Biocomercio: oportunidades de mercado • Criterios de sostenibilidad, gestión empresarial 		<ul style="list-style-type: none"> • Proyector multimedia • Presentación en USB • Mesita para proyector
10:30 am	Refrigerio			
10:45 am	Ejemplos de Cadenas de Valor de productos/servicios relacionados al Biocomercio	<ul style="list-style-type: none"> • Presentar ejemplo de provincias de varias cadenas con niveles micro, meso y macro: • Formar grupos según interés 		<ul style="list-style-type: none"> • Ejemplos visualizados con tarjetas Metaplan
11:30 pm	Identificación de cuellos de botella con perspectiva del Biocomercio	<ul style="list-style-type: none"> • Los participantes identifican los cuellos de botella tomando en cuenta lo aprendido en la exposición 		<ul style="list-style-type: none"> •
12:30 pm	Almuerzo			
2:00 pm	Matching con cuellos de botella de provincia	<ul style="list-style-type: none"> • El facilitador presenta los resultados del trabajo grupal sobre cuellos de botella que se obtuvieron en los talleres en provincias • Debate en plenaria 		<ul style="list-style-type: none"> •
2:30 pm	Desarrollar estrategias de mejora	<ul style="list-style-type: none"> • Breve introducción sobre estrategias: Los 5 P de Henry Mintzberg • Presentación de diferentes formas de “upgrading”/mejoramiento de Cadenas de Valor • Trabajo grupal para identificar estrategias de mejora para las CV escogidas 		<ul style="list-style-type: none"> • Papeletes con visualización sobre estrategias • Powerpoint sobre estrategias de mejora • Tarjetas Metaplan • Plumones • Masking Tape • Papel Kraft
4:00 pm	Refrigerio			
4:15 pm	Posibilidades de financiamiento GEF-CAF	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición de oportunidades de financiamiento de GEF-CAF 	Representante de GEF-CAF	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Powerpoint
4:45 pm – 5:00 pm	Evaluación del taller	<ul style="list-style-type: none"> • Animómetro: las personas se registran en diferentes rubros con caritas felices, más o menos o no felices. 		<ul style="list-style-type: none"> • Tarjetas, plumones