



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
MAYOR DE SAN MARCOS**  
Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA

# **GUIA DE DINAMICAS**

## **PROGRAMA DE FORMACION DE EMPRENDEDORES**

**MARZO 2012**



**Vamos  
Perú**

Programa Nacional para la Promoción  
de Oportunidades Laborales



**Trabajo**

Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo

## Metodología CEFE

CEFE es una metodología de capacitación muy útil para el desarrollo del espíritu emprendedor por cuanto trabaja sobre el cambio de actitudes a través del aprendizaje por experimentación. Es decir, se simulan situaciones que evidencian nuestros comportamientos o la manera cómo actuamos y tomamos decisiones.

El aprendizaje por experimentación o aprendizaje por “error” evidencia comportamientos que deben ser potenciados o reconocidos como beneficiosos para lo empresarial. Nos permite también encontrar comportamientos y actitudes que deben ser modificados.

En lo personal, nuestro interés es desarrollar algunas de las actitudes y comportamientos que distinguen a los empresarios. Por ello, este método puede resultar muy útil para el cambio en las personas, tomando de modelo las actitudes empresariales.

Las personas aprenden continuamente, tienen cierto modo de “aprender”. Se distinguen básicamente cinco etapas del aprendizaje de los adultos por el que un adulto accede a una nueva materia.

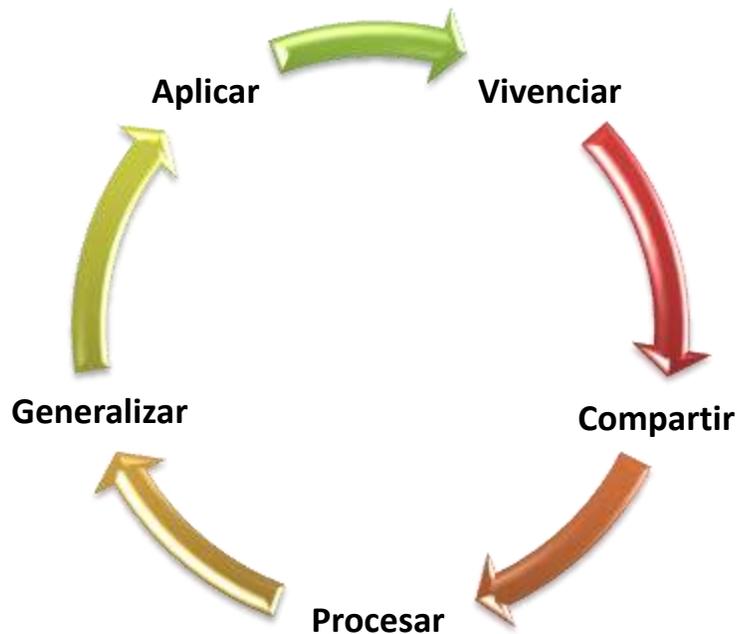
Las etapas del ciclo de aprendizaje son:

1. **Vivenciar**, teniendo un acercamiento perceptivo basado en las experiencias, aprendiendo mejor de ejemplos específicos e involucrándose directamente con el tema. Cualquier actividad que fomenta la auto evaluación o interacción personal puede ser usada como “experiencia” en el proceso de aprendizaje. Por supuesto, las actividades que se escojan deben fomentar el logro de los objetivos propuestos. Los objetivos de las “experiencias estructuradas” suelen expresarse en términos tales como “...explorar”, “....estudiar”, “....examinar”, “...identificar”.
2. **Compartir**, esta experiencia individual con los compañeros del curso permite conocer y confrontar las distintas posibles reacciones y formas de actuar, ampliando de esta manera el propio horizonte con alternativas y nuevos caminos. Es decir, en esta fase es necesario publicar lo que vieron y sintieron durante la vivencia
3. **Procesar**, es tener un acercamiento reflexivo y objetivo, basado en las cuidadosas observaciones aprendiendo mejor en una ambiente que permite observaciones no sesgadas; con el apoyo del facilitador entrenado, permite ampliar y enriquecer aún más experiencias; al “hacer ver” a los participantes informaciones y resultados vividos, pero no articulados por ellos. Este punto es fundamental en el proceso de aprendizaje. Significa entender lo ocurrido en la vivencia. Que la vivencia nos produjo un sentimiento, muchas veces intenso, que nos llevará a aprender una lección que será publicada en el siguiente paso que es la **generalización**. Un

buen “procesamiento” de la vivencia nos deberá llevar de manera fácil y natural a la siguiente etapa de sacar las conclusiones que es **generalizar** la vivencia.

4. **Generalizar**, es el momento donde se estructuran informaciones e interpretaciones de la experiencia generada para después desarrollar una síntesis abstracta, pero aplicable. En esta etapa se debe lograr que el participante conecte la situación desarrollada en la “vivencia” con situaciones de la vida diaria, empresarial o profesional. Este paso es el que hace prácticas “las experiencias estructuradas”. Si esta etapa del círculo de aprendizaje es bien llevada la experiencia de aprendizaje es profunda.
5. **Aplicar**, los que tienen un acercamiento pragmático, basado en el experimentar, aprendiendo mejor de proyectos, aplicaciones en casa y del intentarlo. inmediata en el aprendizaje o su aplicación posterior en la vida y el negocio, permite hacer un puente entre el presente y el futuro. Aquí es posible desarrollar un plan de acción para cada participante.

#### El ciclo de Aprendizaje CEFE



Elaboración: propia

Para la capacitación de personas, la metodología de “aprender haciendo” se caracteriza por trabajar simulaciones, dramatizaciones y ejercicios que al participar, vivenciar y procesar una experiencia, permiten darse cuenta de sus cualidades como fortalezas y

debilidades. El participante puede experimentar el sufrimiento que implica cometer errores en un salón de clases protegido y conocer su forma de actuar en situaciones cambiantes. Los ejercicios están estructurados de tal manera que respetan el ciclo de aprendizaje de los adultos.

El procesamiento de la vivencia, creación de situaciones de simulación y dramatización (role playing), tiene particular importancia para la metodología, puesto que los monitores o facilitadores no imparten conocimientos ya elaborados a los participantes, sino que los participantes deducen por sí mismos lo esencial de las diversas actividades y lo aplican a su propia realidad.

No se puede conseguir el cambio de comportamiento deseado a través del proceso de aprendizaje mediante una comprensión puramente racional. Un individuo que hasta el momento practicaba un determinado modelo de comportamiento, sólo puede ser llevado hacia el nuevo modelo si ha tenido la oportunidad de ejercitar ese nuevo comportamiento.

En palabras sencillas, el individuo tiene que poder comportarse tal y como se desea para experimentar en su propio cuerpo los efectos resultantes y las emociones asociadas a estos efectos. Por ello, no es recomendable repetir demasiadas veces que la enseñanza, ésta debe ser activa. En consecuencia, lo que hace falta es eliminar las “conferencias” para dar espacio al ejercicio de los modelos de comportamiento deseados mediante discusiones de grupo, juego de roles, estudio de casos, juegos de aplicación, entre otros.

Este proceso se resume con la siguiente frase: **“Las personas inteligentes aprenden de sus experiencias, las personas sabias aprenden de las experiencias de otros”.**

## **Competencias Emprendedoras Personales**

1. Persistencia
2. Correr Riesgos
3. Planificación
4. Autoconfianza
5. Cumplir compromisos
6. Búsqueda de información
7. Definir Metas
8. Búsqueda de oportunidades
9. Crear Redes de Apoyo
10. Eficiencia y Calidad

## Materiales para Ejercicios CEFE

TEMA	SUBTEMA	EJERCICIO	Duración (H)	Requerimiento de Materiales	
				A preparar previamente (para el ejercicio)	Para la sesión
Ideas de Negocio	Competencias Emprendedoras Personales	Las Perlas	2	· Cuentas de plástico de 1cm de diámetro de 5 colores diferentes (blanco, azul, rojo, verde y amarillo) -200 de cada color-	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 5 Papelotes</li> <li>· Instrucciones (cartulinas 2 pliegos)</li> <li>· Objetivo (Cartulina 1 pliego)</li> <li>· 3 collares (de 20, 30 y 60 cuentas preparados)</li> <li>· CEPs</li> </ul>
				· Rollo de Hilo de nylon de 0.45 mm	
				· 12 tijeras anaranjadas	
				· 10 tapers de 250 gr sin tapa	
				· Agujas	
				· 3 madejas de lana de diferentes colores	
				· 2 madejas de pabilo	
				· Broches de pulseras	
· 1 cinta masking de ¾" cm de ancho					
Marketing	Habilidades Comerciales	Mini Mercado	2	· Contratos modelo	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 5 papelotes</li> <li>· Instrucciones (cartulinas 2 pliegos)</li> <li>· Objetivo (Cartulina 1 pliego)</li> </ul>
				· Material reciclado: botellas, papel, cartón, cajas, etc.	
				· 18 Plumones (3 por grupo)	
				· 18 Papelotes (3 por grupo)	
Operaciones	Proceso productivo	Los Sobres	2	· 1 cinta masking tape	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 5 papelotes</li> <li>· Instrucciones (cartulinas 2 pliegos)</li> <li>· Objetivo (Cartulina 1 pliego)</li> <li>· 12 papelotes para los costos (2 por grupo)</li> </ul>
				· 200 hjs Papel periódico A4	
				· 10 lapiceros	
				· 10 lápices	
				· 10 tijeras	
				· 6 gomas en barra	
				· 6 gomas en barra	
Operaciones	Costos	Block de apuntes	2	· 1 cinta masking tape	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 5 papelotes</li> <li>· Instrucciones (cartulinas 2 pliegos)</li> <li>· Objetivo (Cartulina 1 pliego)</li> <li>· 6 modelos de blocks preparados</li> </ul>
				· 100 hjs Papel periódico A4 ó reciclado	
				· 10 sellos decorativos iguales a la muestra	
				· 10 lapiceros	
				· 10 tijeras	
				· 6 engrapadores	
				· 6 cutter	
Finanzas	Flujo de Caja	Empresario	2	· Juego de mesa Empresario	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 5 papelotes</li> <li>· Instrucciones (cartulinas 2 pliegos)</li> <li>· Objetivo (Cartulina 1 pliego)</li> </ul>
		<b>total</b>	<b>10</b>		

## Ejercicios CEFE: Las Perlas

Pasos	Dur. (min)	Contenido Principal	Facilitador	Participantes	Materiales Necesarios	Sugerencias
Introducción	2	Motivar a los participantes a experimentar la vida empresarial	Explicar	escuchar		
Explicar Reglas/ Instrucciones	10	<p>Visión general del tiempo en las diferentes fases:            10 min de prueba            10 min planificación            15 min de producción            15 min de control de calidad y resultados.</p> <p>Explicar a los participantes la tarea: abastecer de collares de perlas según "muestra" con las siguientes especificaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bien amarrado y cortado</li> <li>• Secuencia de colores</li> <li>• Resistencia</li> </ul> <p>Se evaluará la calidad y sólo se aceptará lo que estén conformes las especificaciones.</p>	Explicar y responder consultas			<p>Organizar a los participantes en grupos de máximo 3 personas</p> <p>Sólo dar información en esta etapa en las posteriores se recuerda que se debió preguntar en esta etapa.</p>
Fase de prueba	10	Producción de collares de prueba para determinar la capacidad de producción	Entrega material para la prueba cuentas y <b>lana</b>	Reciben el material y se organizan para producir las muestras de prueba	Cuentas de colores Lana Taper sin tapa	Tener disposición de entregar los materiales que soliciten los participantes
Fase de planificación	10	Elaborar en base a los resultados de la prueba el convenio de abastecimiento	Observa	Redactan convenio	Hojas bond para convenio	Presionar con el tiempo

Pasos	Dur. (min)	Contenido Principal	Facilitador	Participantes	Materiales Necesarios	Sugerencias
Fase de producción	15	Elaboración de los collares comprometidos	Entrega el material solicitado	Elaboran collares	Cuentas, lana, Agujas, etc	Solo se entrega los solicitado incluso envases
Fase de Control de Calidad	15	Se evalúa el cumplimiento de los compromisos tanto en cantidad como en calidad	Evalúa y publica resultados	Observan		Ser muy elocuente al mostrar los defectos de calidad
Compartir	10	Todos responden a la pregunta ¿cómo te sientes?				
Procesamiento	20	Resaltar las razones del fracaso y del éxito				
Generalización	10	Presentar las Competencias emprendedora Personales ( CEP)				



## Ejercicios CEFE: Mini Mercado

Pasos	Dur. (min)	Contenido Principal	Facilitador	Participantes	Materiales Necesarios	Sugerencias
Introducción	2	Motivar a los participantes	Explicar	escuchar		
Explicar Reglas/instrucciones	8	<p>Explicar a los participantes las tareas a realizar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deben organizarse como empresas de máximo 5 participantes.</li> <li>• Tienen 15 min para decidir que producto fabricarán y venderán en el mercado.</li> <li>• Y 15 min para elaborar su producto</li> <li>• No se venden promesas</li> <li>• Tienen que fabricar productos con los materiales reciclables disponibles en la mesa</li> </ul>	Explicar y absolver consultas	Escuchar y preguntar		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dé las indicaciones una sola vez no habrá explicaciones posteriormente</li> <li>• Enfatique el sentido de competencia ya que habrá un solo ganador.</li> <li>• No hable sobre el mercado meta</li> <li>• No deben saber que un tercero será el comprador, está persona debe ser instruida para que sea exigente y compre un artículo.</li> </ul>
Proceso de Venta	5 min por vendedor	Esfuerzo de ventas grupal por empresa				
Compartir	10	Todos responden a la pregunta ¿cómo te sientes?				
Procesamiento	20 - 30	Resaltar las razones del fracaso y del éxito				
Generalización	10 -20	Estrategias de marketing 5Ps				



## Ejercicios CEFE: Los Blocks

Pasos	Dur. (min)	Contenido Principal	Facilitador	Participantes	Materiales Necesarios	Sugerencias
Introducción	5	Motivar a los participantes	Explicar	escuchar		Simular que el facilitador es un empresario extranjero que subcontrata los servicios de los participantes (empresas)
Explicar Reglas/instrucciones	15	<p>Explicar a los participantes las tareas a realizar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deben organizarse como empresas de máximo 5 participantes.</li> <li>• El facilitador exhibe una muestra elaborada del block, especifica la tolerancia del producto (+- 2 mm).</li> <li>• Planificación 20min</li> <li>• Producción 30 min</li> </ul>	Explicar y absolver consultas	Escuchar y preguntar, definen su ubicación para producir	<p>Lo especificado en las etapas de planificación</p> <p>Papelote con precios de venta de cada insumo</p>	<p>Cada empresa deberá esforzarse por cumplir la meta impuesta. 10 blocks.</p> <p>Presionar con el tiempo</p>
Planificación	20	Los participantes organizan su trabajo de acuerdo a las instrucciones. El facilitador en la última mitad de la planificación cambia la meta de 5 a 10 blocks				
Producción	30	Producen tratando de superar la nueva meta, es importante crear un ambiente tenso anunciando el tiempo restante.				
Compartir	10	Todos responden a la pregunta ¿cómo te sientes?				
Procesamiento	20	Resaltar las razones del fracaso y del éxito				
Generalización	10	Elementos del proceso de producción : Planificación, Requerimientos, Proceso, etc.				



## Ejercicios CEFE: Los Sobres

Pasos	Dur. (min)	Contenido Principal	Facilitador	Participantes	Materiales Necesarios	Sugerencias
Introducción	2	Motivar a los participantes al desarrollo del ejercicio	Explicar	escuchar		Simular que el facilitador es un empresario extranjero que subcontrata los servicios de los participantes (empresas)
Explicar Reglas/instrucciones	15	<p>Explicar a los participantes las tareas a realizar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deben organizarse como empresas de máximo 5 participantes.</li> <li>• El facilitador exhibe una muestra elaborada del sobre, especifica la tolerancia del producto. (+- 1 mm).</li> <li>• Muestra la lista de precios de todos los insumos</li> <li>• Planificación 15min</li> <li>• Producción 30 min</li> <li>• Sustentación de la estructura de costos</li> </ul>	Explicar y absolver consultas	Escuchar y preguntar, definen su ubicación para producir	<p>Lo especificado en las etapas de planificación</p> <p>Papelote con precios de venta de cada insumo</p>	<p>Cada empresa deberá fijar el precio de venta unitario para cada sobre, allí se enfatizará sobre la importancia de un buen cálculo de costos.</p> <p>Deben cumplir con el compromiso pactado y sólo se entrega lo solicitado, esto incluye mesas sillas, etc.</p>
Planificación	15	Los participantes organizan su trabajo de acuerdo a las instrucciones				
Producción	30	Producen en los avientes que han elegido, es importante crear un ambiente tenso anunciando el tiempo restante.				
Estructura de costo	5 por grupo	Sustentan usando un paleógrafo la estructura que ha elaborado al auditorio.				
Compartir	10	Todos responden a la pregunta ¿cómo te sientes?				
Procesamiento	20	Resaltar las razones del fracaso y del éxito				
Generalización	10	Estructura de costos (costos fijos, variables, inversión)				

## Ejercicios CEFE: Empresario

Pasos	Dur. (min)	Contenido Principal	Facilitador	Participantes	Materiales Necesarios	Sugerencias
Introducción	5	Motivar a los participantes	Explicar	escuchar		Explicar que los participantes vivirán una experiencia de cómo se maneja el dinero en una empresa de manera práctica.
Explicar Reglas/instrucciones	55	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizar a los participantes en grupos de máximo 5 personas.</li> <li>• Describir las reglas del juego empresario               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Recibirán 2000 \$ de capital inicial</li> <li>○ Pueden comprar insumos y fabricar en los talleres autorizados</li> <li>○ Venderán los productos demandados en las tiendas respectivas.</li> <li>○ Pueden recibir créditos del banco.</li> <li>○ Gana quién acumula mayor efectivo al finalizar la primera vuelta.</li> </ul> </li> </ul>	Explicar y absolver consultas	Escuchar y preguntar, organizan sus empresas	Juego Empresario	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar una primera prueba</li> <li>• Los equipos pueden rotar sus participantes para mejorar sus decisiones</li> </ul>
Compartir	10	Todos responden a la pregunta ¿cómo te sientes?				
Procesamiento	20	Resaltar las razones del fracaso y del éxito				
Generalización	10	Elementos del flujo de caja de la empresa : Ingresos y Egresos				

