

Fortalecimiento operacional de la Asociación Civil Makiri a Kojo mediante la transferencia bilingüe del Plan de Negocio de la Estación de Pesca Nabaida (2004-2005)

Finalidad y lugar de la operación

Trabajar los orígenes y consecuencias práctica de las actitudes del Warao identificadas, analizando fortalezas y debilidades sobre el proceso comercial, explorar los cambios ocurridos en el proceso productivo local y explorar oportunidades de mejora, analizar los razonamientos frente a las variaciones de la oferta y demanda actual, explorar el tema de la oferta y demanda potencial comprendiendo el origen y las alternativas para las limitaciones percibidas, revisar el tema de los precios de venta en las distintas etapas de comercialización, comunicar el concepto de Plan de Negocios y Plan de mercadeo, ajustar las expectativas sobre el Plan de Negocio y nivelarlas en función de las metas y objetivos, revisar las estrategias operativas de EPN, ajustar y manejar la importancia de seguir un cronograma de actividades de EPN, trabajando actitudes de flexibilidad y compromiso, revisar las políticas y normas de manejo financiero, apoyando las definiciones y redefiniciones que tengan lugar.

Barra de Makareo, Municipio Tucupita, Estado Delta Amacuro.

Resultados esperados

3 talleres (resta 1) para la transferencia del plan de negocios desarrollados, cuyo contenido abarca: a) trabajar los orígenes y consecuencias práctica de las actitudes del Warao identificadas, analizando fortalezas y debilidades sobre el proceso comercial, b) explorar los cambios ocurridos en el proceso productivo local y explorar oportunidades de mejora, c) analizar los razonamientos frente a las variaciones de la oferta y demanda actual, d) explorar el tema de la oferta y demanda potencial comprendiendo el origen y las alternativas para las limitaciones percibidas, e) revisar el tema de los precios de venta en las distintas etapas de comercialización, f) comunicar el concepto de Plan de Negocios y Plan de mercadeo, g) ajustar las expectativas sobre el Plan de Negocio y nivelarlas en función de las metas y objetivos, h) revisar las estrategias operativas de EPN, i) ajustar y manejar la importancia de seguir un cronograma de actividades de EPN, trabajando actitudes de flexibilidad y compromiso, j) revisar las políticas y normas de manejo financiero, apoyando las definiciones y redefiniciones que tengan lugar.

Papel de la organización y grado de participación en la acción

Responsable; proporciona la logística para el desarrollo de los talleres a cargo de la consultora que elaboró el Plan de Negocio de EPN

Donante que contribuyó con la acción

Embajada de Alemania: Franz Gerl, Av. Eugenio Mendoza, Torre La Castellana, piso 10, Caracas, diplogermacara@cantv.net, 58212-2610181

Aporte del donante

18.768.000,00 Bs.