Módulo 6
Emprendimiento

SI SE PUEDE EMPRENDER

CII-ASDENIC

Introducción

La presente publicación comparte las perspectivas de la Red de Agroecología Comunitaria (CAN) y de sus organizaciones socias, que están desarrollando procesos que ponen en valor el significado social, cultural, nutricional, espiritual y ético que tiene la agroecología para las comunidades.

Este documento es parte de un trabajo más amplio de la red para el Empoderamiento: Agroecología y Soberanía Alimentaria Comunitaria, con el objetivo de compartir saberes, porque cada día es necesario formarse integralmente, porque vivimos en una sociedad del aprendizaje permanente, donde el cambio es continuo, pero además por los temas que nos ocupa, la amenaza del cambio climático nos obliga a actuar de manera responsable con la naturaleza, de forma tal que podamos aprovechar sus beneficios sosteniblemente, pensando no solo en su preservación, sino que también en la preservación de la especie humana.

Para un productor o productora con experiencia, o para jóvenes productores y productoras, fortalecer su formación en campos como: buenas prácticas de producción, gestión del agua, seguridad y soberanía alimentaria, investigación, emprendimiento, apunta a consolidar sus conocimientos y a formarse integralmente, partiendo de la premisa que ya tiene una rica formación empírica que se la ha dado la universidad de la vida, se trata de profundizar en sus aprendizajes y eso solo es posible apropiándose de la ciencia, investigando, popularizando la ciencia, porque significa llevarla a la realidad, contextualizarla y viabilizarla en provecho de la familia y de la comunidad. Las alternativas al desarrollo se encontrarán en primer lugar en los aprendizajes significativos del ser, porque es quien va a trasformar el medio, es quien producirá la alimentación aplicando conocimiento.

Parte de esta publicación también reúne ricas experiencias de jóvenes y que nos la cuentan como lecciones aprendidas que debemos transmitir y multiplicar.

El material que tenemos en nuestras manos aprovechémoslo y que se traduzca en nuevos aprendizajes en función de nuestro crecimiento personal, pero también encaminado a la transformación económica, productiva y social pero con una visión agroecológica.

La agroecología es ciencia, es práctica, es solidaridad social, es una importante alternativa que permite acabar con el hambre en el mundo, produciendo alimentos saludables conservando el suelo y el agua, conservando la vida.

Organizaciones que han contribuido a la realización de este material:

País E.E.U.U. Red CAN (Red de Agroecología Comunitaria)

FOCAN (Jóvenes de CAN)

País Nicaragua

CII-ASDENIC (Centro de Información e innovación – Asociación de Desarrollo Social de Nicaragua).

UCA San Ramón (Unión de Cooperativas Agropecuarias San Ramón).

PRODECOOP (Central de cooperativas de Servicios Múltiples)

País México

VIDA A.C (Vinculación y desarrollo agroecológico en café)

UIMQROO (Universidad Intercultural Maya de Quintana Roo)

Objetivos

-Dar continuidad al taller sobre emprendimiento que realizamos el año anterior
-En el 3er intercambio de jóvenes.
-Demostrando con una historia real de un productor emprendedor.
-Lograr la motivación de los participantes para que sean personas emprendedoras

CII - ASDENIC y su pasión por los jóvenes

-El joven va tras las oportunidades

-En época de crisis el joven se convierte en generador de oportunidades

-Porque para superar las crisis en nuestras comunidades, no es necesario que esperemos que otros nos lleven las soluciones, se necesita la participación de jóvenes.

El Emprendimiento

-¿En sus casas, comunidad o Mundo a quién consideran un emprendedor ?
-¿Qué es ser emprendedor?

El Emprendimiento:
-Idea
-Pasión(Estados de ánimo,)
-Red de colaboración (Familia, amigos, vecinos, etc.)
-Obstáculos (Coraje)

Venimos a presentar que SÍ se puede emprender

"No hablamos de lo que vemos, sino de lo que hacemos …"

¿Dónde estabas antes y como te ha ido?

¿Qué es lo que más te ha gustado hacer, cuál es tu pasión?

¿Cómo te sientes Vos y tu familia?

¿Cómo te ves en el futuro?

"En el ambiente rural hay infinitas posibilidades de emprender"

Módulo 6

Emprendimiento

2015

COMMUNITY AGROECOLOGY NETWORK
CAN
LA RED AGROECOLOGIA COMUNITARIA

vida a.c

UCA SAN RAMÓN
UNION DE COOPERATIVAS AGROPECUARIAS AUGUSTO CESAR SANDINO

CII-ASDENIC

UIM QROO
UNIVERSIDAD INTERCULTURAL MAYA DE QUINTANA ROO

PRODECOOP

Módulo 6
Emprendimiento

DESARROLLANDO IDEAS EMPRENDEDORAS

CII ASDENIC-NICARAGUA

Introducción

La presente publicación comparte las perspectivas de la Red de Agroecología Comunitaria (CAN) y de sus organizaciones socias, que están desarrollando procesos que ponen en valor el significado social, cultural, nutricional, espiritual y ético que tiene la agroecología para las comunidades.

Este documento es parte de un trabajo más amplio de la red para el Empoderamiento: Agroecología y Soberanía Alimentaria Comunitaria, con el objetivo de compartir saberes, porque cada día es necesario formarse integralmente, porque vivimos en una sociedad del aprendizaje permanente, donde el cambio es continuo, pero además por los temas que nos ocupa, la amenaza del cambio climático nos obliga a actuar de manera responsable con la naturaleza, de forma tal que podamos aprovechar sus beneficios sosteniblemente, pensando no solo en su preservación, sino que también en la preservación de la especie humana.

Para un productor o productora con experiencia, o para jóvenes productores y productoras, fortalecer su formación en campos como: buenas prácticas de producción, gestión del agua, seguridad y soberanía alimentaria, investigación, emprendimiento, apunta a consolidar sus conocimientos y a formarse integralmente, partiendo de la premisa que ya tiene una rica formación empírica que se la ha dado la universidad de la vida, se trata de profundizar en sus aprendizajes y eso solo es posible apropiándose de la ciencia, investigando, popularizando la ciencia, porque significa llevarla a la realidad, contextualizarla y viabilizarla en provecho de la familia y de la comunidad. Las alternativas al desarrollo se encontrarán en primer lugar en los aprendizajes significativos del ser, porque es quien va a trasformar el medio, es quien producirá la alimentación aplicando conocimiento.

Parte de esta publicación también reúne ricas experiencias de jóvenes y que nos la cuentan como lecciones aprendidas que debemos transmitir y multiplicar.

El material que tenemos en nuestras manos aprovechémoslo y que se traduzca en nuevos aprendizajes en función de nuestro crecimiento personal, pero también encaminado a la transformación económica, productiva y social pero con una visión agroecológica.

La agroecología es ciencia, es práctica, es solidaridad social, es una importante alternativa que permite acabar con el hambre en el mundo, produciendo alimentos saludables conservando el suelo y el agua, conservando la vida.

Organizaciones que han contribuido a la realización de este material:

País E.E.U.U. Red CAN (Red de Agroecología Comunitaria)

FOCAN (Jóvenes de CAN)

País Nicaragua

CII-ASDENIC (Centro de Información e innovación – Asociación de Desarrollo Social de Nicaragua).

UCA San Ramón (Unión de Cooperativas Agropecuarias San Ramón).

PRODECOOP (Central de cooperativas de Servicios Múltiples)

País México

VIDA A.C (Vinculación y desarrollo agroecológico en café)

UIMQROO (Universidad Intercultural Maya de Quintana Roo)

1. Dinámica de presentación:

¨Alias y gesto¨
Cada participante se presentará con un alias y a la vez realizará un gesto que lo caracterice. Luego el facilitador durante el taller preguntará el nombre o alias de cualquier persona a uno de los participantes y éste tendrá que recordar y hacer el gesto.

1 ¿Qué es ser emprendedor?

Primera actividad
Entre todos los participantes se hará una lluvia de ideas y se anotan en la pizarra.

Ahora pide a los participantes que escriban en un papel el nombre de un emprendedor que conozcas del mundo o de tu comunidad. Pide voluntariamente a algunos que cuenten que persona emprendedora escribieron y porque creen que es un emprendedor.

Luego se realizará una reflexión profunda sobre qué es ser un emprendedor o emprendedora.

2. Estimulo de la idea

Veremos de una manera muy divertida como podemos generar un montón de ideas pensando en las cosas que más nos gusta hacer.

Pero antes explicamos que pensar es como jugar al futbol, que antes de hacer ejercicio, debemos calentar. Pedimos que escriban todas las palabras que se les ocurran en 30 segundos, preguntamos cuantas de las personas han escrito más de 20 palabras, entre 15 y 20, entre 10 y 15 y menos de 10. Comentamos que normalmente es más sencillos que se nos ocurra cosas cuando nos ayudamos de algún truquito o alguna herramienta: por ejemplo: pensar en los colores, días de la semana, del mes. Ahora repetimos el ejercicio, dando otros 30 segundos y volvemos a preguntar el número de palabras, comprobando que habrá subido considerablemente.

4. Dinámica de la pirámide.

a) Ahora pedimos que hagan este dibujo y lo enumeraremos del 1 al 6. (1 min)
b) Ahora le pedimos que se relajen y cierren los ojos y que piensen en su pasatiempo favorito,

aquellos lo que si pudiesen, dedicarían todo su empeño.
Eso que tanto nos gusta lo escribiremos en la casilla número 1. Y que rellenen el resto de las casillas con otros pasa tiempo. (3 min)

c) A continuación les pedimos que piensen en un proyecto de una de las casillas que citamos a continuación y que lo escriban. (2 min explicación y 1 min por idea) Proyecto uniendo las casillas 1 y 5

d) Nuevamente dibujan una pirámide y escriben 6 actividades preferidas que realicen en el trabajo.

e) A continuación les pedimos que piensen en un proyecto de una de las casillas que citamos a continuación y que lo escriban

Proyecto uniendo las casillas 2 y 3
Proyecto uniendo las casillas 4 y 6
Proyecto uniendo las casillas 1, 2 y 3
Proyecto uniendo las casillas 5, 4 y 6

f) A continuación les pedimos que piensen en un proyecto único, pudiendo elegir el número de casillas que deseen 1, 2, todas… esta elección es libre.

g) Ahora elige un proyecto, siguiendo los criterios de que solo se consideran validos proyectos concretos y realizables.
Este proyecto será con el que trabajarán a lo largo de todo el proceso. Ahora escriban su idea definitiva y lo pegaremos en la pared.

Intercambio y desarrollo de ideas

5. Grupos de interés de proyecto.
Los participantes se reunirán con todos los miembros de su organización, formando así un equipo.

Dinámica grupal ¿Y sí?

Todos los participantes en el taller dirán el nombre de su proyecto. Cada uno anotará el nombre y el nombre del proyecto. Ahora se unirán en grupo según los proyectos que tengan mayor similitud. En el grupo cada quien

contará de lo que trata su trabajo, los demás escucharán y aportarán para enriquecer y mejorar la idea de tu compañero. Todos los compañeros harán aportes constructivos a su proyecto utilizando las palabras ¿Y si? no se permiten comentarios negativos, no debemos convertirnos en "Matadores de sueños"

Reflexión del trabajo en grupo

¿Cómo les ayudó trabajar en grupo?
¿Recibieron buenos aportes de los compañeros?
¿Lograron madurar la idea?

3. Ofertando en el mercado

Ejercicio El Truquito (se puede hacer cuando los participantes se noten cansados)

Escribe el truco o frase al que recurrirás para cuidar tu estado de ánimo.

Ejercicio: Enriquecer los estados de animo

Los participantes escribirán en una hoja en blanco los estados de ánimo por los que pasan a diario, ahora que formen pequeños grupos y propongas acciones para cambiar los estados de ánimo negativos y como pueden potenciar los positivos.

Comunicación

Dinámica de comunicación:
Los participantes se unirán en parejas, un miembro de la pareja tendrá una figura que trasmitirá a su compañero, pero el compañero solo tendrá que escuchar y no podrá hablar, una vez terminada la figura se mostrará y después se volverá a repetir la dinámica con otra figura pero en esta ocasión el compañero receptor podrá hablar y consultar a su compañero sobre la figura.

Escucha activa

Dinámica individual: El mundo es. Cada participante terminará la frase de "El mundo es…" con lo primero que se le venga a la cabeza. Ahora cambiaremos las frases del mundo es, por "Yo soy..." y se mantendra el final de la frase que se habia dicho en el mundo es, Finalmente se reflexiona que el mundo es reflejo de lo que somos.

Ejercicio 2: Errores de la escucha activa

Pedir a los participantes que se reúnen en grupo y trabajen los errores más comunes que existen cuando "escuchamos" a otras personas. Luego cada grupo expondrá los diferentes errores.

Para el facilitador

¿Qué errores más comunes cometemos a la hora de escuchar?

El más grave y común es simplemente que no escuchamos, que no hacemos un esfuerzo por observar e interpretar lo que nos dicen, lo que nos comunican. Los clientes o personas con las que nos relacionamos (personal o laboralmente) tienen su propia interpretación de las cosas y tenemos que escucharles, para saberla y preguntarles, cuando no nos queden claras las cosas.

¿Cuándo comienza la escucha activa?
Cuando nos desconectamos de nuestra presentación. nuestra "versión", sin interferencias hacemos un esfuerzo por escuchar e interpretar todo lo que nos dice el cliente.

Apartamos nuestras reflexiones y nos conectamos alas del cliente.

En la escucha activa se trata de atender a todo lo que nos cuente el cliente, sin interferir con nuestras ideas, opiniones o comentarios de lo que quiere. Se trata de escucharle y preguntarle, cuando no tenemos claro lo que quiere.

Escuchar al cliente es un logro porque descubrimos lo que le preocupa, lo que necesita y lo que estaría dispuesto a comprar.

Lo que nunca debemos hacer en la escucha: rebatir argumentos, imponer los puntos de vista propios, dominar, buscar la superioridad sobre la otra persona es algo ineficaz, enoja al cliente e impide ir en la misma dirección, colaborar, hacer negocios…

La escucha activa se puede ejercitar, mejorando así la capacidad de interiorizar las necesidades del cliente, a través de algunas prácticas.

Desconectar: Desarrollar la práctica de observar e interpretar lo que el cliente nos dice, lo tengo que hacer continuamente.

Escuchar sin interrumpir: nunca interrumpir al cliente cuando nos está contando lo que le preocupa o necesita, si no podemos contenernos, podemos probar por mordernos un poco la lengua. Pedir aclaraciones: solicitar que se nos aporte más información, profundizar en los aspectos relevantes de la conversación, mostrar interés por los puntos de vista del cliente y revelar con sinceridad de esta forma. Imaginar: visualizar lo que el cliente nos está diciendo, nos ayudará a entender y buscar condiciones favorables para el cliente y para mí. Centrarnos en el punto de vista del cliente: lo trascendente para la venta no son los puntos de vista propios sino los del cliente.

¿Qué pasa tras una conversación en la que no escuchamos?

No pasa nada: a la otra persona que ha intentado comunicarse con nosotros hemos intentado convencerla de nuestros puntos de vista, la hemos interrumpido, hemos buscado que caiga en contradicción, la hemos irritado...; al final cada persona se ha ido por su camino con sus ideas propias sin haberse enrriquesido en la conversación.

¿Qué pasa tras una escucha activa?

Aparece la visión del cliente: al escuchar al cliente descubrimos algo nuevo, y en el proceso vamos encontrando nuevas posibilidades para tratar con él, para hacer cosas que ni siquiera hubiéramos imaginado con anterioridad.

Nace una nueva opción: cuando escuchamos activamente adivinamos posibilidades en la visión que tiene el cliente y comenzamos a descubrir una oportunidad que hasta el momento no mirábamos. De aquí puede surgir una nueva acción, un compromiso para producir algo nuevo, o simplemente la apropiación de la certeza de que una nueva puerta se puede abrir. Tres opciones: en definitiva, tras una escucha activa me llevo la opción que yo portaba, la del cliente que desconocía, y una tercer que hemos inventado en la conversación.

Estructurando la narrativa de proyecto

El facilitador pedirá a los participantes que se reúnan en grupo y que formulen de manera clara, precisa y atractiva la narrativa de proyecto tomando en cuenta las siguientes preguntas cariño.

Después que wendoling haya rotado por todos, se le debe hacer el mismo gesto de cariño al compañero que esta a la par.

12. Hacer un prototipo: Los participantes elaborarán un prototipo de su proyecto.

13. Cada uno de los grupos escogerá la mejor forma de ofertar su proyecto.

Redes de colaboración

Define tu red de colaboración: Con la guía de proyecto, has el ejercicio para identificar quien es tu red de colaboración (pág. 30-31 ejercicio 17). Para el ejercicio se les facilitará una ficha para completar con el ejercicio 17.

Comunicación y flujos de trabajo

14- Explicar el ciclo del trabajo (ver pág. 66 de la guía de maduración del proyecto)

15- Sociodráma: Role-playing:
Analizaremos caso por caso y haremos distinciones sobre los diferentes errores de los ciclos de trabajo. (A cada grupo se les entregara un caso)

¿Qué?, ¿Por qué?, ¿Para quienes?, ¿Con quiénes?, contestarán las preguntas,

luego se compartirán las narrativas a grupos diferentes, de esta manera cada quien leerá la narrativa de otro grupo y sus compañeros aportarán sugerencias siempre haciéndolo de manera constructiva.

- **Identificación de los clientes:** El facilitador pedirá a los participantes que identifiquen los clientes que necesitan que participe en su proyecto. Al momento de realizar el ejercicio se les facilitara una

ficha con los conceptos.
(Cliente: necesidad, información)
Clientes compradores
Clientes financiadores
Clientes competencia
Clientes proveedores
Clientes difusores

Clientes compradores: Son las personas destinatarias que tienen que ganar comprando o adquiriendo nuestro producto o servicio, y a las que tenemos que dedicar el mayor trabajo y esfuerzo en la tarea de escuchar, ofrecer y satisfacer.

Clientes financiadores: Son las personas que tienen capacidad para financiar el proyecto y pueden ganar con ello (entidades financieras, administraciones, familia, amigos, clientes compradores o clientes competencia.
Clientes competencia: Son las personas que se dedican a hacer lo mismo que yo para los compradores, y que mediante un conjunto de alianzas podemos inventar conjuntamente nuevas ofertas para los compradores ganando ambas partes. . El cliente competencia no es el enemigo, es un potencial aliado con el que podemos inventar negocios comunes, y una referencia ´para no "dormirnos en los laureles", mirando hacia él para mejorar nuestras ofertas.

Clientes proveedores: Son las personas que me pueden proveer de los recursos necesarios para producir lo que quiero con el proyecto, ganando con ello.

Dinámica de cierre: Wendoling (estado de ánimo, confianza y muestras de cariño)

Se forma un círculo y se les presenta un nuevo miembro del taller, wendoling (personaje hecho de globos) que cabe en las manos de cualquiera, así que en esta ocasión rotará por nuestras manos para que le hagamos un gesto de

Caso 1
Una persona "A" le comenta a otra "B" de desarrollar un proceso para la organización. B que escucha le dice que si, que seria muy interesante. Pasa un tiempo y A vuelve a hablar con B preguntando ¿por qué no se ha desarrollado el proceso que había comentado?, que sería bueno para la organización. B responde que realmente él no había pedido nada. A y B se molestan y no realizan nada.
Caso 2
Una persona "A" le pide a un grupo de personas "B" que desarrollen una tarea para la organización, pero la concersación no se define la fecha entrega de la misma. pasa un tiempo y "A" le reclama la tarea a "B". "B" responde que se habia comprometido ala tarea pero que no habian puesto fecha para la entrega.
Caso 3: Un grupo de personas "A" le pide a otro grupo de personas "B" que desarrollen alguna tarea para la organización, pero no se definen bien las caracteristicas de longitud, forma de entrega, etc..) aunque sí la fecha de entrega. Llega la fecha de entrega pactada y "A" le reclama la tarea a "B"." "B" entrega la tarea, y cuando "A" lo revisa, dice que eso no era lo que había pedido, que lo necesitaba con otras caracteristicas. "B" responde que esas caranteristicas no se habian pactado. A y B se molestan.
Caso 3

Una persona "A" le dice a un grupo de personas "B" que desarrollen un determinado trabajo para la organización. Se fijan correctamente todas las condiciones de trabajo a desarrollar. Durante el periodo de ejecución del trabajo a "B" le ocurre un percance y no puede entregar el pedido a tiempo, entregándolo una semana después y sin avisar. Cuando "B" entrega el trabajo pedido por A una semana después, "B" se intenta excusar ante "A", pero se produce una discusión entre ambos por el incumplimiento de "B".

Caso 4
Una persona “A“ le pide a otra persona “B” que desarrolle alguna tarea para la organización.
Se fijan correctamenete todas las condiciones de la tarea. Cuando “B“ entrega la tarea a “A“, en la fecha acordada, “B“ no espera a que “A“ le verifique que la tarea cumple las condiciones y cuando “A“ revisa la tarea se da cuenta de que hay algo que no está bien, pero “B“ ya no esta para reclamarle. Al cabo de unos dias “A“ y “B” se ven y se produce una discusión entre ambos.

Módulo 6

Emprendimiento

2015