

# Presentación

---

*Los jóvenes son los actores clave de la nueva ruralidad en Argentina.*

Con esta convicción es que se elaboraron los materiales que integran la presente propuesta de capacitación en el marco del Proyecto Jóvenes Emprendedores Rurales, una iniciativa del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación a través de la Unidad para el Cambio Rural (UCAR) y el Programa de Servicios Agrícolas Provinciales (PROSAP).

El objetivo de esta capacitación es el estímulo de la acción emprendedora y el fortalecimiento de las competencias y saberes de gestión necesarios para desarrollar un emprendimiento propio en el marco de la nueva ruralidad.

Este material didáctico incluye videos ilustrativos de conceptos que se desarrollarán a lo largo de cada taller de manera teórica y práctica. Esta última a través de ejercicios grupales.

Cada uno de los videos se encuentra acompañado por notas del docente propuestas para enriquecer el intercambio y la participación en los talleres.

Cada título presenta una propuesta de taller independiente, mientras que el recorrido de los siete temas completa una capacitación integral.

## **Oportunidades:**

Se propone destacar los factores clave para **la identificación y validación de oportunidades** para el desarrollo de nuevos negocios. Identificación de oportunidades: se trata de un abordaje del tema basado en tres testimonios reales de emprendedores.

## **Redes:**

Se busca transmitir la importancia que tiene la **creación, consolidación, ampliación y cuidado de las redes de apoyo** para el desarrollo de nuevos emprendimientos. Se hace hincapié en la visualización de las redes en que está inserto el individuo y en la importancia de la reciprocidad para la creación de vínculos duraderos. Presenta una estrategia de capacitación basada en un caso de estudio, a partir del cual explorar las propias redes.

## **Recursos:**

Demuestra, mediante testimonios y experiencias personales de emprendedores que es posible desarrollar estrategias de **acceso a los recursos**, alternativas al financiamiento, que requiere un emprendimiento en su etapa inicial.

## **Creatividad:**

Promueve el desarrollo de la capacidad creativa de los emprendedores y su aplicación al proceso de creación de un emprendimiento mediante la presentación de una serie de dinámicas de trabajo.

## **Negociación:**

Se propone que los emprendedores desarrollen competencias para enfrentarse a un proceso de negociación exitoso. Se busca desarrollar estilos de negociación y consenso basados en una relación de ganar-ganar. La dinámica está basada en un método de Caso.

## **Comercialización:**

Se busca incorporar los conocimientos para la elaboración de una estrategia de marketing básica. Se presenta la estrategia de comercialización de un emprendimiento real que desarrolla un producto propio en puntos de venta propios. La propuesta es llegar lo más cerca del consumidor con los productos.

## **Costos:**

Comprender conceptos centrales para determinar la sustentabilidad económica de un nuevo emprendimiento. La propuesta de trabajo está centrada en un caso de estudio real.

## Pautas para el uso del material

### *Adaptabilidad del material a situaciones diversas*

El conjunto de materiales aquí presentados da la posibilidad de ser adaptado a distintas circunstancias y propuestas de trabajo.

Al tratar con emprendedores, el docente suele encontrarse con distintos auditorios y situaciones: jóvenes que recién se inician en la incorporación de saberes y competencias, emprendedores con cierta trayectoria, emprendimientos con distinto grado de desarrollo y con diferente tipo de dificultades.

### *a - Una sugerencia de orden para el desarrollo de los talleres:*

- I Oportunidades
- II Redes
- III Recursos
- IV Creatividad
- V Negociación
- VI Comercialización
- VII Costos

Este primer orden sugerido mantiene la lógica de iniciar el proceso de capacitación con un punto de partida de cualquier emprendimiento: **la oportunidad de negocios**. Luego estimula el desarrollo de **redes de apoyo** para acceder a **los recursos**. El taller de acceso a los recursos permite reconocer otras estrategias alternativas de adquisición de bienes, insumos, equipos, materiales, servicios, etc.

Luego se estimula **la capacidad creativa** aplicada a la acción emprendedora, y se busca desarrollar la habilidad para mantener **negociaciones** que faciliten el acceso a los recursos.

Tan importante como saber producir es saber vender, esta capacidad se desarrolla en el taller de **comercialización**. Finalmente, se acercan herramientas que permiten analizar los **costos** del emprendimiento y promover buenas prácticas financieras.

### *b - Otras alternativas*

También se pueden armar cursos más cortos, integrados por dos, tres, cuatro o cinco talleres, combinando las distintas propuestas de acuerdo a las características del público objetivo y/o las perspectivas del capacitador.

La lista de combinaciones es muy amplia y se adapta a distintas circunstancias de acuerdo a la competencia que se prefiera estimular, y/o a la etapa en que se encuentre el emprendimiento.

Para emprendedores en etapa inicial del proceso emprendedor se puede proponer la tríada:

*Oportunidades*  
*Redes*  
*Recursos*

Para un ciclo más extenso y completo con el mismo público inicial, sugerimos agregar a los tres primeros talleres, otros dos:

*Comercialización*  
*Creatividad*

Para emprendedores en marcha la sugerencia es:

*Comercialización*  
*Negociación*  
*Costos*

Para emprendedores con problemas comerciales:

*Comercialización*  
*Creatividad*  
*Redes*  
*Negociación*

Para emprendedores que buscan incrementar la facturación

*Comercialización*  
*Creatividad*  
*Costos*  
*Recursos*

Para emprendedores que quieren ampliar la cartera de negocios:

*Oportunidades*  
*Creatividad*  
*Comercialización*  
*Redes*

Se puede, incluso, tomar algún recorte de las propuestas anteriores, y ofrecer dos talleres, en este caso destinados a emprendedores en etapas iniciales, por ejemplo:

*Oportunidades*  
*Redes*

*Creatividad*  
*Redes*

*Oportunidad*  
*Creatividad*

Para un perfil de emprendedores más avanzados se pueden combinar:

*Creatividad*  
*Negociación*

*Creatividad*  
*Recursos*

*Negociación*  
*Recursos*

*Comercialización*  
*Negociación*

Asimismo, este material se puede ver como talleres individuales. Cada una de las propuestas es un taller en sí mismo, con su estrategia de trabajo, con los casos o testimonios que ayudan a percibir y anclar los conceptos a la práctica emprendedora.

## Consideraciones importantes para el desarrollo de los talleres

Esta colección didáctica está destinada a los capacitadores. Se sugiere que sea utilizada por docentes con práctica en dictado de talleres y, preferentemente, con formación en el desarrollo de competencias.

Las Notas del Docente fueron elaboradas por especialistas con amplia trayectoria en la temática y experiencia en el dictado de talleres. Todos los materiales aquí presentados son el resultado de un amplio número de pruebas "en campo" y en ellas se vuelcan los aprendizajes obtenidos.

Se propone que al realizar cada uno de estos talleres propuestos se consideren los siguientes puntos:

1. *Establecer claramente los objetivos del taller*
2. *Conocer al público objetivo*
3. *Ajustar las expectativas de los emprendedores a las posibilidades del taller*
4. *Tomar la acción como eje del aprendizaje*
5. *Aplicar modelos de rol en cada uno de los talleres (con la presencia de emprendedores invitados o mediante los videos que proporcionan algunos de estos modelos)*
6. *Hacer énfasis en la teoría aplicada a la práctica*
7. *Promover el aprendizaje interactivo y colaborativo*
8. *Promover la participación activa del auditorio*
9. *Instalar al capacitador como facilitador antes que como experto*
10. *Evaluar participativamente los resultados del taller.*