

iFelicidades,

ha sido invitada(o) a participar en la

Ruta Emprende - Rural!

Año tras año, algunos productores y productoras de todo el mundo son invitados a participar en la Ruta Emprende — Rural, una travesía a través de la cual se enfrentan a retos que permiten adquirir habilidades y conocimientos en Liderazgo, Emprendimiento y Asociatividad.

Hoy, usted ha sido seleccionada(o) para participar debido a su compromiso, tenacidad, responsabilidad y respeto por el medio ambiente, por sus ganas de salir adelante y querer transformar su realidad y las de los que la(o) rodean, por tener las ganas de salir adelante a través de proyectos productivos. La Ruta Emprende — Rural reconoce en usted un liderazgo innato, capaz de generar cambios en su comunidad y es por ello que formalmente le damos la bienvenida a esta aventura.

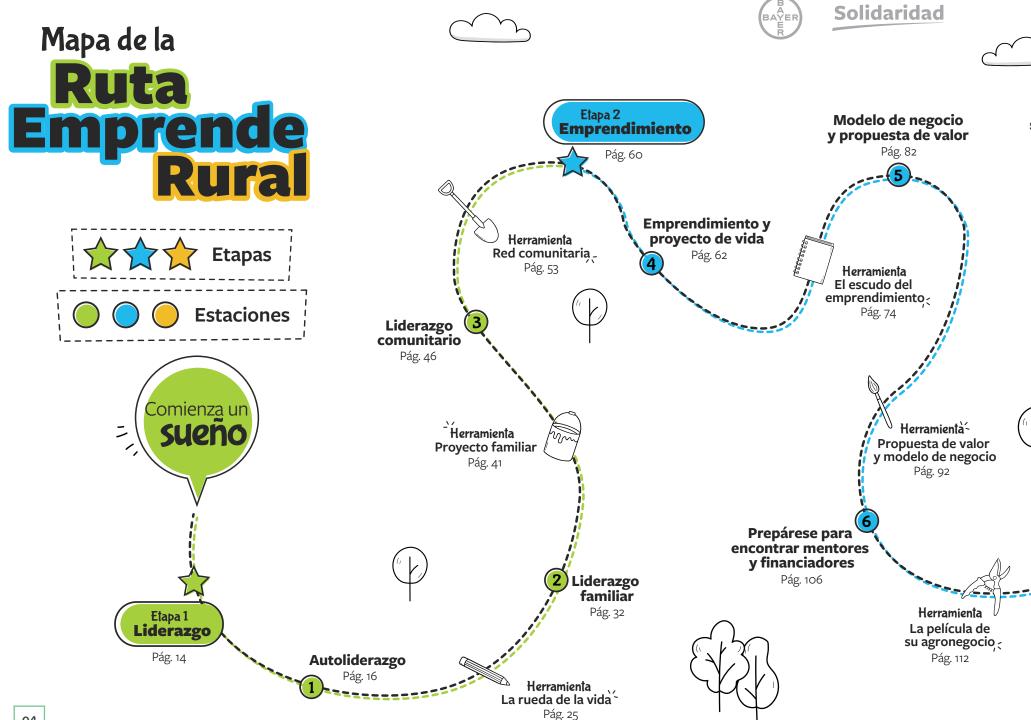


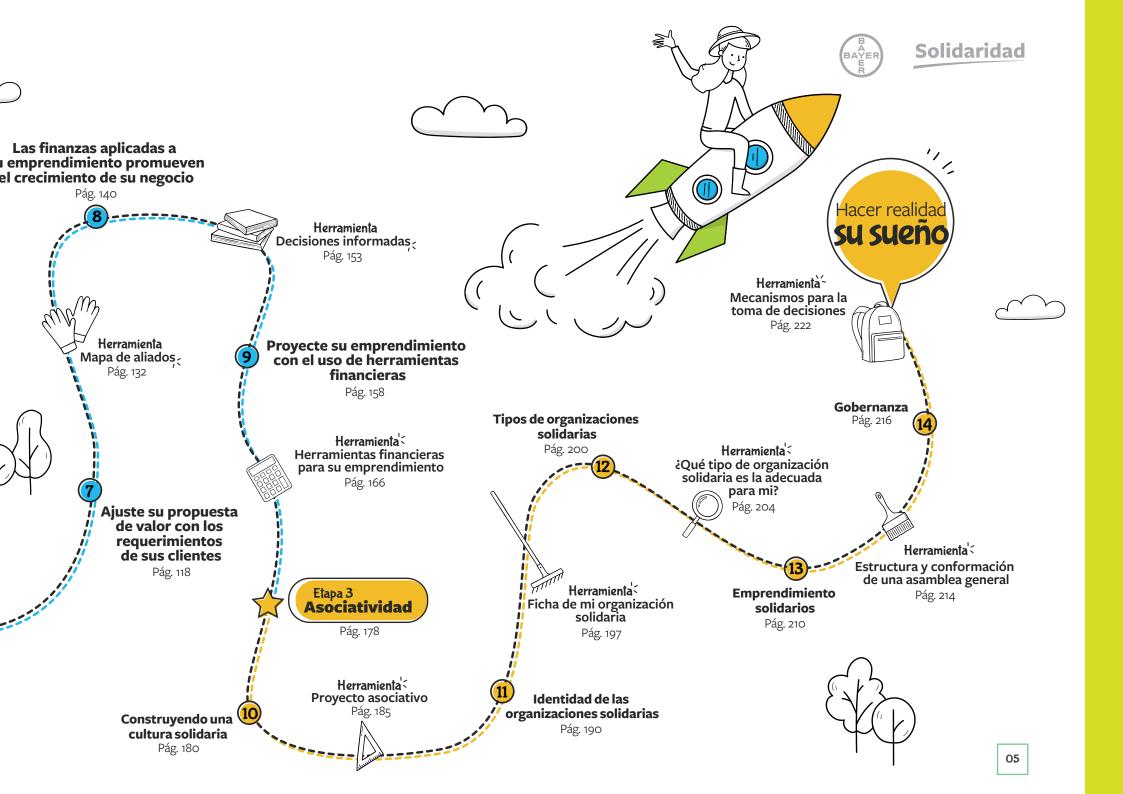


Mapa de la Ruta \ Emprende – Rural

A continuación encontrará el mapa de la Ruta Emprende - Rural. Su tarea será darle color y, para ello, deberá superar los retos que encontrará en las etapas de Liderazgo, Emprendimiento y Asociatividad. Cada etapa tiene estaciones que contienen información que debe conocer y que al final le permitirán recolectar las herramientas con las cuales darle color a la ruta y así poder continuar con el recorrido. De no hacerlo, no podrá continuar con el recorrido y lograr que su agronegocio alcance el siguiente nivel.

Nota: a medida que obtenga una herramienta diríjase aquí para colorearla.







Punto de partida

No existe una secuencia de pasos o una fórmula mágica que logre que su agronegocio alcance un siguiente nivel, es decir, que sea rentable, sustentable, responsable con el medio ambiente y con un crecimiento constante a través del tiempo. Sin embargo, la Ruta Emprende – Rural le da las herramientas para que a través del Liderazgo, el Emprendimiento y la Asociatividad lo pueda lograr. De cómo las use depende su éxito.

La Ruta Emprende – Rural es una aventura educativa en donde encontrará 31 retos que le permitirán reflexionar sobre cómo el Liderazgo, el Emprendimiento y la Asociatividad se pueden combinar para alcanzar sus sueños, los de su familia y los de su comunidad.

¡Es momento de iniciar, preste atención a la información que encontrará!



Cuéntenos un poco de usted...

Conocemos sus talentos, sus habilidades, sus ganas de salir adelante, de dar solución a los retos que se presentan día a día, por eso la(o) escogimos a usted. Queremos conocerla(o) un poco más, y que de paso reflexione sobre lo siguiente:

Nombre de su agronegocio:

Describa brevemente en qué consiste su agronegocio:

Haga un lista de tres retos que enfrenta su agronegocio:

Escriba cuál es el sueño que quiere lograr con su agronegocio:

¡No olvide lo que acaba de escribir!

Cuando encuentre retos que crea no poder superar regrese a esta página. De seguro le dará fuerzas para continuar.

¡Desde hoy va a lograr todo lo que se proponga, no hay reto que no pueda superar!



La Ruta Emprende - Rural Ia(o) invita a registrar el tiempo que está usando para recorrerla. Al hacerlo, hará una mejor gestión de su tiempo y sabrá cuánto tardó en recorrerla. Para ello, maque con una X los días que trabaja en ella y no olvide dejar en el apartado de "Notas" aquellas ideas de lo que aprendió.

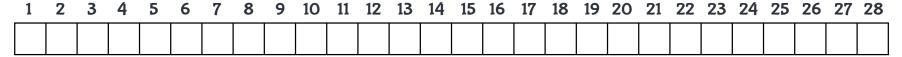


Enero

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

Notas:

Febrero









1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

Notas:

Abril

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30





Mayo

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

Notas:

Junio

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30





Julio

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

Notas:

Agosto

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31





Septiembre

1	l	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

Notas:

Octubre

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31





Noviembre

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

Notas:

Diciembre

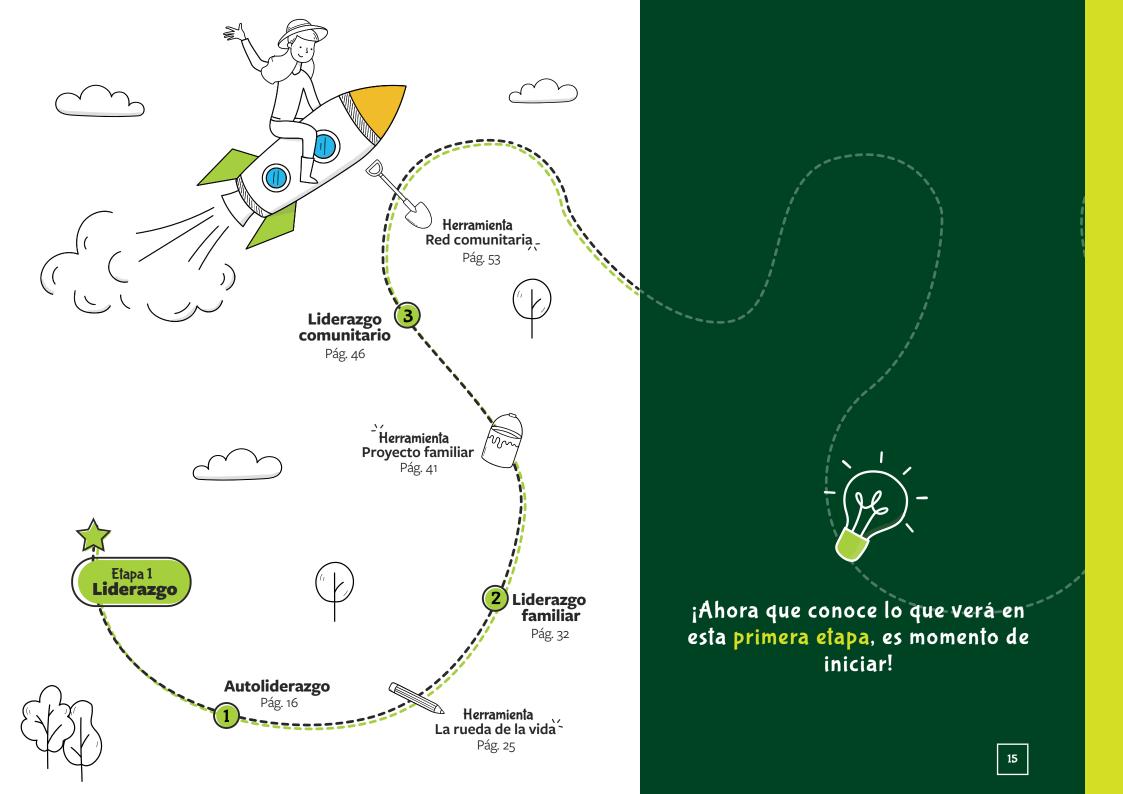
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31



La aventura que está a punto de iniciar comienza con la etapa de Liderazgo, un elemento muy importante para lograr que sus sueños realidad. En esta primera parte de la ruta, deberá pasar por las estaciones de autoliderazgo, liderazgo familiar y liderazgo comunitario y, mientras lo hace, deberá dar solución a diferentes retos que le permitirán aplicar lo visto en el recorrido. Al final de cada estación encontrará herramientas que le ayudarán a continuar con el recorrido, ipreste atención a ellos! ¡Es toda una experiencia en donde usted, su familia y todos aquellos que quieran participar en este proceso lo pueden hacer de una manera entretenida!

En su interior hay un poder de liderazgo, póngalo al servicio de su familia y de su comunidad.









Estación 1

Autoliderazgo

Existe dentro de usted un poder de liderazgo que se manifiesta cuando se enfrenta a situaciones que requieren de toda su atención, y aunque no lo crea, ese poder puede crecer a tal punto que influencie positivamente a los demás. Para ello, debe encontrar sus puntos fuertes, reconocer sus capacidades, aceptar lo que es y sacar su máximo potencial.

Para lograr despertar ese poder debe conocer y dar solución a los retos de esta estación, los cuales son:

A Conocerse a sí mismo (Autoconcepto, Autodeterminación, Acción)



- B Ser resiliente ante las adversidades
- C Aprender a gestionar sus emociones a través de la inteligencia emocional



Herramienta: la rueda de la vida



"La mayor sabiduría que existe es conocerse a uno mismo"

Galileo Galilei







El primer paso para ser un líder es que reconozca sus fortalezas y debilidades, que se dé cuenta de aquellos aspectos que la(o) hacen una persona única e irrepetible.

Haga un dibujo de la silueta de su cuerpo y trace una línea vertical de tal forma que quede dividido en dos. En el costado derecho de la silueta escriba todas las fortalezas que tiene y la(o) diferencian de los demás, en el izquierdo, escriba aquellos aspectos de su personalidad que quiera mejorar.



Lo anterior no es un reto, es un momento para que reflexione y se dé cuenta que para ser un líder el primer paso es conocer las cualidades que hay en usted.





Conocerse a sí mismo (Autoconcepto, Autodeterminación, Acción)

En algunos momentos de la vida es común tener una percepción equivocada de lo que es y de cómo la(o) ven los demás. Autoliderarse es tomar el control de su vida y determinar en qué es fuerte para sacarle el máximo provecho a su favor. Recuerde que no siempre la forma en que ve refleja lo que es en realidad. Bajo este contexto es que aparecen las tres A, las cuales le permiten formar su autoconcepto y, a partir de él, determinar las acciones que guiarán su vida.

Autoconcepto

Le permite identificar cuáles son sus principales cualidades o valores a nivel personal.



Autodeterminación

Le permite tener claras sus motivaciones y sus propósitos para tomar decisiones de acuerdo a sus principios y valores.

Acción

Le permite tomar el Autoconcepto y lo definido en la Autodeterminación para tomar decisiones enfocadas a cumplir sus propósitos.





Reto #1





¿Cómo se ve vs. cómo la(o) ven los demás?

Suele suceder que los demás ven en usted aquello que usted desconoce o quiere desconocer. Pregúntele a algunos de sus amigos, vecinos o familiares una característica que identifiquen en usted y escríbala en la casilla respectiva. Al frente de ella, marque con una X si usted ve o no lo mismo y escriba el porqué de su elección.

Características que los demás ven en usted	¿Reconoce en usted esa característica?	¿Por qué?
1	Si No	
2	Sí No	
3	Sí No	
4	Sí No	
5	Sí No	

Este reto le permite ver que los demás reconocen en usted cualidades que quizá usted no sabía que tenía. Ahora que lo sabe, póngalas al servicio de los demás.





Ser resiliente ante las adversidades

La resiliencia es la capacidad para adaptarse a situaciones adversas que ponen en duda lo que piensa, lo que es y lo que hace. Una persona es resiliente cuando afronta dichas adversidades con resultados positivos.



Sus habilidades personales

¿Qué hace usted ante un suceso retador estresante?



Apoyos internos

¿Cuáles son esas cosas de las que se puede apoyar y dependen de usted? Ej: fotografías de familiares, recuerdos, música, etc.

Apoyos sociales

¿Quiénes son esas personas a las que recurre cuando tiene un problema?

Apoyos externos

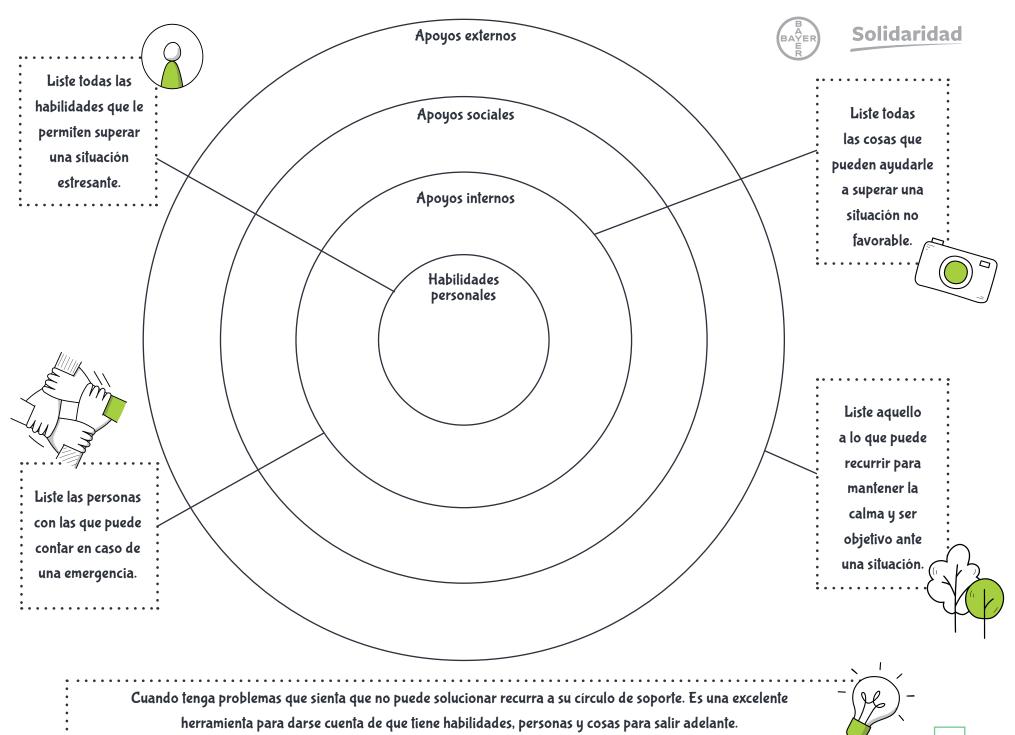
¿A qué o a dónde puede recurrir cuando se enfrenta a una situación estresante o perturbadora? Ej: montañas, el río, el pueblo, ir a cine, caminar, mirar el paisaje, etc.



Reto #2

Su círculo de soporte

Escriba sobre el círculo de soporte sus habilidades personales, apoyos internos, sociales y externos que le ayudan a solucionar un problema.







Aprenda a gestionar sus emociones a través de la inteligencia emocional

La inteligencia emocional es la capacidad del ser humano para identificar y controlar cada una de sus emociones. Esta inteligencia le permite relacionarse de mejor manera con los que le rodean y conectar con sus emociones para aprender a controlarlas. Para ello tenga en cuenta lo siguiente:

Analice sus detonantes

0 0 0

Fíjese en sus palabras

Reciba las críticas en forma positiva

A nadie le gusta recibir críticas, sin embargo, estas le ayudan a reflexionar sobre sus acciones.

Acéptelas de forma constructiva

con el fin de mejorar como

persona.

Examine el comportamiento de los demás

Trate de entender el pensamiento de los demás para comprender sus percepciones y emociones, esto le ayudará a desarrollar la ... empatía.







Reto #3





Mapa de inteligencia emocional

Este reto le permitirá conectarse con sus sentimientos y emociones en cinco áreas. Para ello, lea cada pregunta, marque con una X si ha sentido lo que preguntan allí y justifique su respuesta.

¿Sabe reconocer sus emociones?





Haga una lista de las emociones positivas y negativas que siente en un día:

¿Siente empatía hacia los demás?





Describa una situación en la que hubiese tenido empatía:

¿Es una persona abierta a los cambios?





Haga una lista de las sensaciones que tiene al enfrentar un problema:



¿Reacciona de buena manera ante el fracaso?

Sí

No

Escriba cómo reacciona ante un fracaso:

¿Sabe escuchar a los demás?

Si

No

¿Por qué cree que si sabe o no escuchar a los demás?

No existe una técnica para desarrollar la empatía, pero sí existen acciones del día a día, tales como reconocer sus emociones, estar abierta(o) a los cambios, reaccionar de manera lógica ante el fracaso y/o escuchar a los demás que sin duda alguna le pueden ayudar.



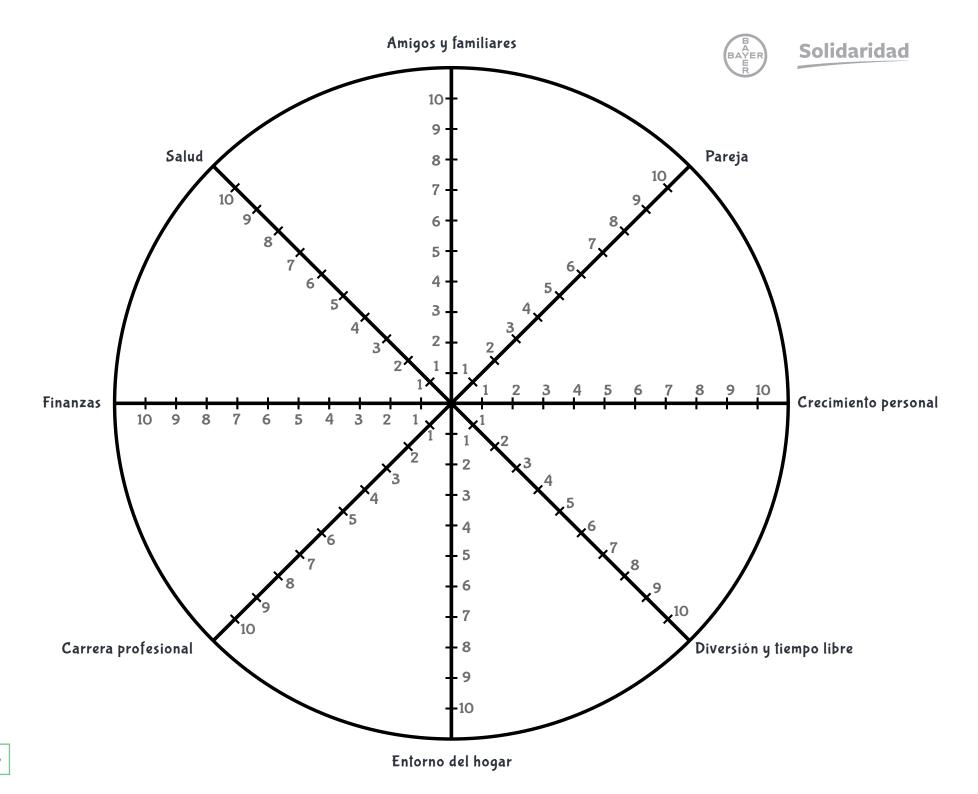
Si quiere liderar el ritmo de su vida comience por aceptar sus defectos y reconocer sus virtudes.



Herramienta La rueda de la vida

La rueda de la vida es una herramienta que tiene las 8 dimensiones de su vida y que le permitirá identificar, a través de puntos, en qué lugar está y proyectar a dónde quiere llegar.





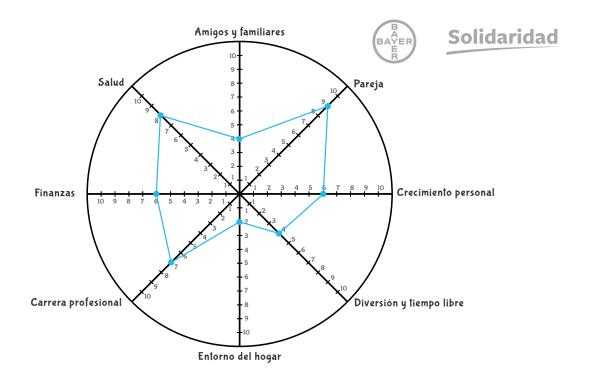
Pasos para usar la rueda de la vida

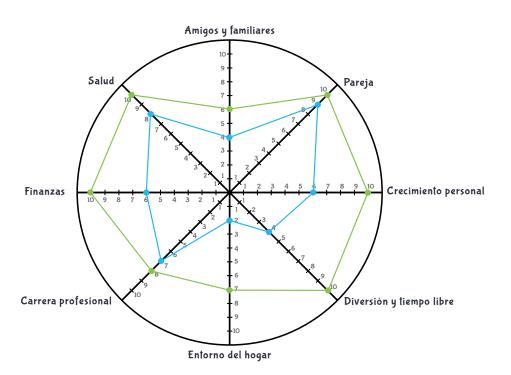
Paso 1 Identifique en dónde está

Cada dimensión tiene una puntuación de 1 a 10. Marque con un punto en qué lugar de cada dimensión se encuentra actualmente y una los puntos.

Paso 2 Identifique donde quiere estar

Realice el mismo ejercicio anterior pero ahora coloqué los puntos (con un color diferente) por cada dimensión de dónde quisiera estar y únalos.

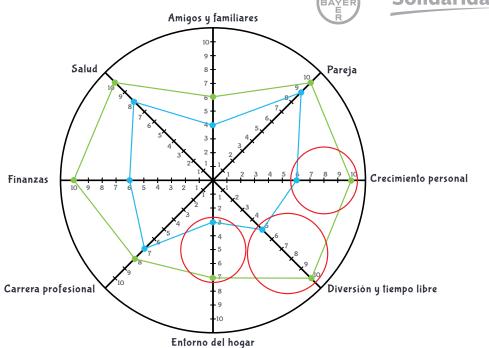


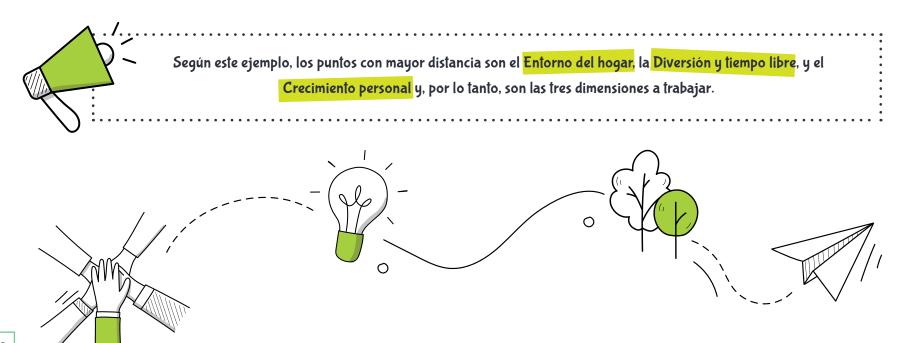




Paso 3 Analice los puntos de diferencia

Analice la rueda y seleccione tres dimensiones con la mayor diferencia entre puntos y enciérrelos con un círculo rojo.







Paso 4 Plan de acción

Escriba en la tabla las tres dimensiones que debe mejorar, la puntuación del lugar en el que está actualmente, así como la del lugar a donde quiere llegar y justifique las razones por las cuales quiere hacerlo.



 Dimensión	Puntuación actual	Puntuación a donde quiere llegar	¿Por qué quiere cambiar?

Paso 5 Pase a la acción

Para cada dimensión escriba qué hará a corto (3 meses), mediano (6 meses) y largo plazo (1 año) para lograr el cambio que desea.



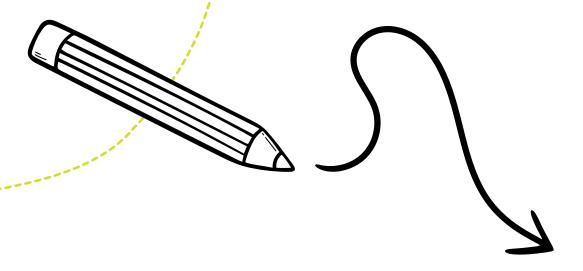
Dimensión	Corto plazo	Mediano plazo	Largo plazo

Use esta herramienta para encontrar aquellos puntos que no permiten que tome el control de su vida y pueda liderar. Si lo desea, puede repetir cada uno de estos pasos para cada dimensión.



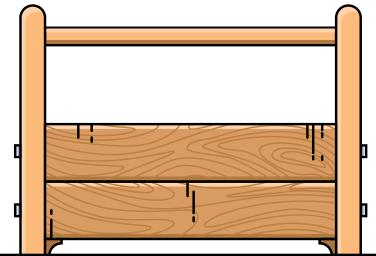


Solo se es un líder si sus acciones inspiran a otros a soñar más, aprender más, ser más y hacer más.



iFelicitaciones!

Ha obtenido la primera herramienta para continuar con el recorrido. Coloree el lápiz aquí y en el mapa de la ruta para continuar con esta aventura.



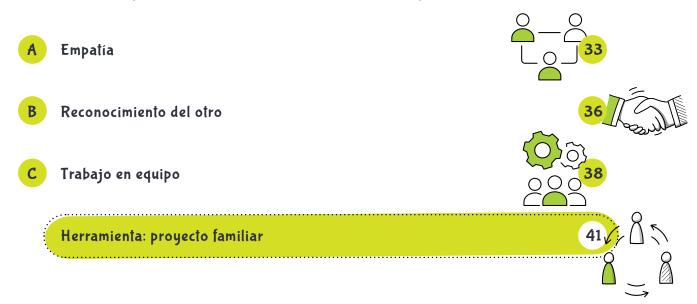


Estación 2

Liderazgo familiar

Ya conoce el poder interior que hay dentro de usted, tiene la fuerza para reconocer sus emociones y manejar los problemas que aparezcan en el camino, sin embargo, esto no lo tiene que hacer en soledad, su familia es un soporte y cada uno de sus integrantes son líderes que pueden trabajar entre sí para alcanzar los objetivos que como familia se planteen.

Para aprender cómo trabajar en familia debe solucionar los retos y ver los temas que se presentan en esta estación.



Confíe en su familia, cada integrante tiene un poder de transformación impresionante.





Empatía

La empatía es la capacidad de comprender los sentimientos y las emociones de otra persona.

Una persona empática se caracteriza por la escucha activa, la comprensión y el apoyo emocional.

¿Por qué es importante la empatía en el núcleo familiar?

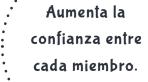
Tener empatía en el núcleo familiar genera conexiones entre cada uno de sus miembros, es la base para construir relaciones sólidas y enriquecedoras basadas en la confianza, la comunicación y el respeto. Otros beneficios son:

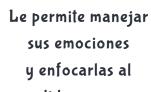




Le permite compartir y ayudar a los demás.

Ayuda a desarrollar capacidades de liderazgo, negociación y colaboración.







Reto #4



Solidaridad

Empatía en su núcleo familiar

Este reto lo debe solucionar con ayuda de su familia. Pregúnteles a cada uno de sus integrantes cómo estuvo su día y cómo se sienten, y represente con un dibujo de su rostro el sentimiento que cree que expresaron. Puede usar dibujos de emoticones para desarrollar el reto.





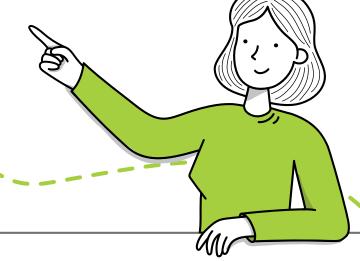
Quienes integran su familia pueden sentir miedo, frustración, tristeza, incomprensión, aburrimiento, esperanza, felicidad, entusiasmo, fortaleza, pena, etc.















En esta columna escriba el nombre del integrante de la familia: (esposo(a), hijos, padres, etc).

En esta columna dibuje el sentimiento que él/ella tuvieron el día de hoy.

En esta columna escriba por qué considera que esta persona se siente así.

Esta actividad le permitirá conectarse con su familia y así tener un diálogo que mejore su comunicación y ayude a establecer objetivos comunes.







Reconocimiento del otro

Como se habrá dado cuenta, ser empática(o) está relacionado con reconocer al otro. Al hacerlo, está demostrándole a su familia que está en sintonía con lo que hacen y que valora el rol que cumple cada cual dentro del núcleo familiar.





Reto #5





Reconociendo el rol de los integrantes de su familia

Complete la tabla describiendo el rol que desempeña cada integrante de su familia y, a su lado, escriba cómo la(lo) puede ayudar en el rol que ejerce. Ej: si el rol de su hijo es llevar las cuentas de la casa, ¿cómo le ayudará de ahora en adelante en su rol?

¿Cuál es su rol dentro del hogar?	¿Cómo le ayudará en su rol?
	¿Cuál es su rol dentro del hogar?

Reconocer el rol de cada integrante de la familia le permitirá ser empática(o) con sus emociones y convertirse en el líder que les guiará en el logro de los objetivos que quieren alcanzar.







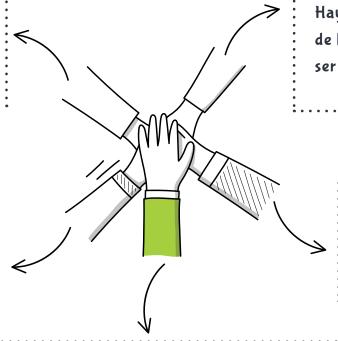
Trabajar en equipo

Trabajar en equipo es la <mark>clave que llevará a su familia a cumplir los objetivos que se planteen a corto, mediano y largo plazo.</mark> Para lograrlo, no basta con delegar funciones, se necesita otra serie de elementos que se muestra a continuación.

¿Cómo trabajar en equipo?

Establezcan un objetivo común, de lo contrario cada quien tomará un camino diferente.

Establezcan roles dentro de la familia que ayuden a la coordinación y cumplimiento del objetivo.



Definan las responsabilidades y tareas de cada integrante de la familia para que todos trabajen de forma coordinada.

Fomenten la comunicación y participación.

Hay que respetar y escuchar las opiniones
de los integrantes de la familia. ¡Hay que
ser empáticos!

Motívense y reconózcanse entre sí, esto ayudará a desarrollar las actividades con mayor intensidad.

Solidaridad

Confianza

Confie en la

habilidad de cada

integrante de la familia,

apóyelo y guíelo dentro

de su rol.

Las 5C del trabajo en equipo

Complementariedad

Cada miembro de la familia debe tener la disposición de aportar sus habilidades y conocimientos para el bien común.



Comunicación

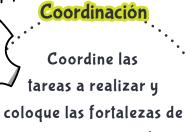
Garantice que los mensajes sean claros y efectivos, de lo contrario el trabajo familiar será difícil de lograr.





Asegurese de que todos los integrantes del núcleo familiar están comprometidos con el propósito y el rol que cumplen dentro de él.





cada integrante de la familia al servicio de la meta que quieren alcanzar.









Solidaridad

Las 5C en su equipo familiar

Identifique las 5C en su equipo familiar. Para ello, escriba un reto que en algún momento enfrentaron como familia, y a partir de él, marque con una X si cree que aplicaron alguna de las dimensiones de las 5C. Si la respuesta es afirmativa, escriba brevemente cómo lo hicieron, de lo contrario, mencione las razones por las cuales no lo hicieron.

Dimensión de las 5C	¿Aplicaron las 5C?	¿Cómo la aplicaron o por qué no lo hicieron?
1 Complementariedad	Sí No	
2 Coordinación	Sí No	
3 Comunicación	Si No	
4 Confianza	Si No	
5 Compromiso	Si No	

Aplicar e identificar las 5C en lo que hacen día a día les permitirá tener principios claros de trabajo en equipo familiar.



Herramienta **Proyecto familiar**

La herramienta Proyecto familiar le permitirá seguir una serie de pasos para definir, de manera muy sencilla e inicial, el proyecto productivo que como familia los identificará.





Paso 1 Definan una meta

Reúnanse en familia y planteen un sueño o una meta que quisieran lograr, que sea realista y medible. Cuando la tengan clara, escríbanla en este espacio.

Nuestra meta familiar es:

Paso 2 Definan un tiempo

Las metas que no se definen en el tiempo son solo sueños. Definan con su familia a corto (3 meses), mediano (6 meses) y a largo plazo (más de un año) las actividades que realizarán para cumplir la meta del paso anterior.

Corto plazo

1
1
2
2
2
3
3





Paso 3 Definan un responsable

Para cada una de las actividades a realizar, y teniendo en cuenta el rol y las habilidades de cada integrante de la familia, definan un responsable.

¡Ojo! Esto no quiere decir que solo esa persona se encargará de desarrollar esa actividad,
pero sí será el líder de la misma.

Actividades a realizar en el corto plazo

Responsable para cada actividad

Actividades a realizar en el mediano plazo

Responsable para cada actividad



Actividades a realizar en el largo plazo

Responsable para cada actividad

Esta herramienta es una forma sencilla y efectiva para comenzar a darle forma a los sueños que como familia puedan tener. Úsenla las veces que deseen iniciar un nuevo proyecto.



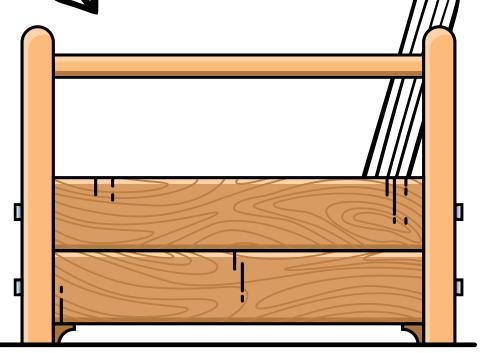




iFelicitaciones!



Ha obtenido una herramienta más para continuar con el recorrido. Coloree el balde aquí y en el mapa de la ruta para continuar con esta aventura.







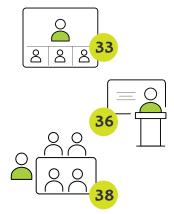
Estación 3

Liderazgo comunitario

Es momento de expandir su red de contactos, de ejercer un liderazgo comunitario que le permita construir redes de apoyo para crecer como persona y hacer realidad su sueño de emprendimiento.

Para ello deberá ver los retos y superar los temas de esta estación:

- A ¿Qué es el liderazgo comunitario?
- B Empoderamiento
- C ¿Cómo lograr un liderazgo comunitario efectivo?



Herramienta: red comunitaria



No hay nada más gratificante que poner sus talentos al servicio de los demás.

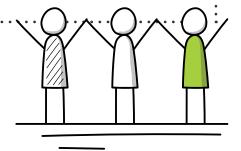




¿Qué es el liderazgo comunitario?

Para entender qué es el liderazgo comunitario, debe entender el concepto de comunidad y cómo se relaciona con el liderazgo.

Una comunidad es un grupo de personas que tienen elementos en común, como su ubicación geográfica, tareas, idiomas y costumbres. Cuando alquien de esa comunidad resalta por sus habilidades e interés por el bien común es cuando aparece el liderazgo comunitario.





El principio del liderazgo comunitario es el empoderamiento de cada integrante de la comunidad, en especial el de mujeres y niños, los cuales históricamente se han visto relegados de las decisiones que se toman en una sociedad. Teniendo en cuenta lo anterior, el liderazgo comunitario es un proceso o una actividad, en donde una o varias personas (líderes) desarrollan acciones en beneficio de la comunidad.



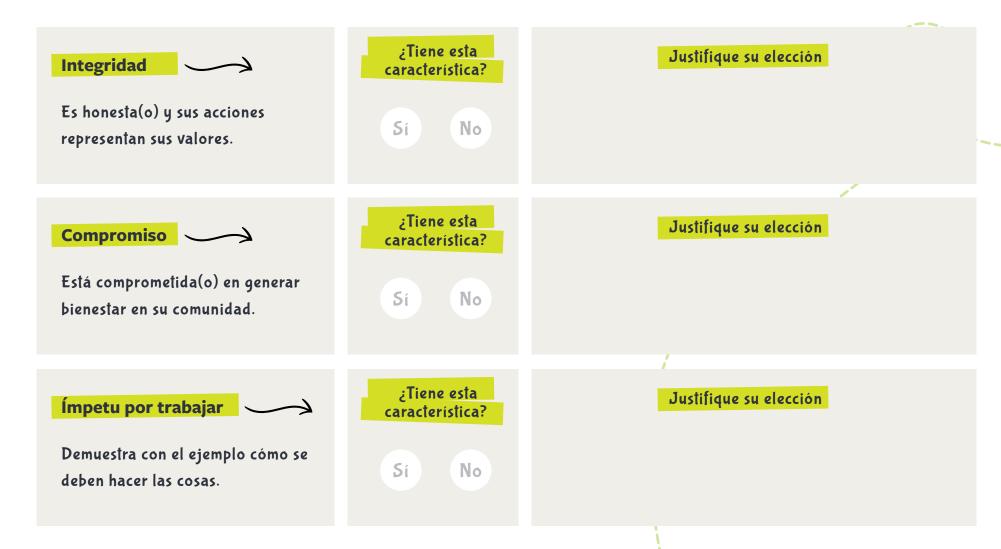




Solidaridad

Hay un líder comunitario dentro de usted

A continuación se muestran las características de un líder comunitario. Lea cada una de ellas con atención y marque con una X si considera que la posee. No olvide justificar su respuesta.





Interés por el bien común

Demuestra que se preocupa por el bienestar de los demás.

¿Tiene esta característica?

Si

No

Justifique su elección

Creatividad y flexibilidad

Está dispuesta(o) a adaptarse a los cambios y responder a ellos con originalidad.

¿Tiene esta característica?

i No

Justifique su elección

Si seleccionó más de dos opc<mark>iones con la respuesta "Si", significa que tiene lo necesario para ser una(un) líder comunitaria(o). Aplique esta herramienta con aquellos que estén interesados en liderar a su comunidad.</mark>



"Un líder es aquel que conoce el camino, hace el camino y muestra el camino".

John C. Maxwell





Solidaridad

El empoderamiento

Empoderarse es ser consciente de sus capacidades, sus valores, sus talentos y todos aquellos elementos que la(o) hacen una persona única e irrepetible; es tener la capacidad de expresar su pensamiento y tomar las riendas de su vida, porque es consciente y sabe qué quiere y para dónde va.

Cuando los miembros de una comunidad identifican sus capacidades y aquello que los hace únicos (empoderamiento), están más preparados para participar activamente en la construcción de una sociedad.

......





Reto #8

Sus fuentes de empoderamiento

Al solucionar este reto reflexionará sobre sus fuentes de empoderamiento, es decir, identificará sus capacidades personales como miembro de una comunidad y cómo ponerlas al servicio de los demás.

Dimensión personal



Hace referencia a todas aquellas actitudes, creencias o valores que la(o) empoderan.

Haga una lista de las actitudes, creencias y valores que la(o) empoderan

- 1
- 2
- 3

Dimensión próxima

Hace referencia a todas aquellas personas, familiares y amistades que le hacen sentir única(o) e irrepetible.

Haga una lista de aquellas personas de su alrededor que le empoderan.

Dimensión colectiva



Hace referencia a todos aquellos grupos a los que pertenece y que le hacen sentir como una persona valiosa. También aplica para actividades que realice sola(o) o en grupo.

Haga una lista de aquellas actividades o grupos de personas que la(o) empoderan.



Cuando sienta que pierde el control, empodérese y recurra a estas fuentes. Estas le ayudarán a recordar aquello que le caracteriza y le hace diferente de los demás.





¿Cómo lograr un liderazgo comunitario efectivo?

No existe una fórmula mágica que indique cómo lograr un liderazgo comunitario exitoso, sin embargo, si aplica las siguientes recomendaciones estará más cerca de lograrlo.

Conozca a su gente y sus necesidades

Un líder es capaz de encontrar, escuchar y plantear soluciones efectivas para los retos que se presentan dentro de su comunidad.

Brinde su ayuda y cooperación

Las personas deben sentirse acompañadas, ¡invítelos a formar parte de los proyectos! Hay momentos en los que las personas piensan que no hay nada que aportar y es allí en donde usted puede demostrarles lo contrario.

Haga que la gente se comprometa

Motive a las personas para que se comprometan con las tareas y el bienestar de los demás. No los obligue, muéstreles los beneficios de trabajar colaborativamente.

Identifique personas con capacidad colaborativa para que sean parte del liderazgo comunitario

Detecte personas con características de líderes, que puedan sumarse en la distribución del trabajo.

Pida retroalimentación sobre lo que hace

Como líder, será observada(o) por los demás, por ello, indague cómo le ven para así mejorar día a día.

Organice equipos para cubrir necesidades específicas

Todos los miembros de una comunidad son líderes en cierta medida, por ello, entienda las capacidades de cada persona y asigne un rol de liderazgo en el trabajo comunitario.

"Ninguno de nosotros es tan bueno como todos juntos".

Ray Kroc



Herramienta Red comunitaria

La herramienta Red comunitaria le permitirá tener una idea inicial de cómo lograr asociarse con sus amigos, vecinos y familiares con el propósito de cumplir un objetivo común. Para ello siga los pasos que se muestran a continuación.





Paso 1 Aprenda sobre su comunidad y sus necesidades

Reúnase con su comunidad y hable con sus integrantes para detectar ese problema que quisieran solucionar. A partir de lo que escuche, escriba los tres problemas que más se repiten.

Escriba las tres problemáticas más repetidas en su comunidad

1

2

3

Paso 2 Tome el liderazgo

Del listado realizado, seleccione un solo problema y socialícelo con los demás y, si todos están de acuerdo, escriba las razones por las cuales todos consideran que es el punto sobre el que se debe trabajar.

Escriba la problemática a solucionar: Escriba las razones por las cuales seleccionó ese problema:





Paso 3 Identifique más líderes en la comunidad

Cada integrante de la comunidad es un líder potencial. Por ello, identifique aquellas personas que se comprometan a dar solución al problema seleccionado.

Nombres de los lideres			
1	3		
2	4		

Paso 4 Establezca roles

Reúnase con cada uno de los líderes seleccionados y entre todos establezcan cómo podrían dar solución a ese problema. Cuando lo tengan claro, elijan el rol de cada uno.

Nombre del lider	Rol que desempeñará
1	
2	
3	
4	



Paso 5 Establezca plazos y tareas

Aquello que no se mide no se puede evaluar. Establezca periodos de tiempo de corto, mediano y largo plazo, y escriba qué actividades realizarán para dar solución al problema seleccionado.

Periodo de tiempo	Acciones a desarrollar
Corto plazo	
Mediano plazo	
Largo plazo	
\ \	ita le puede ayudar como hoja de ruta a seguir para comenzar un liderazgo comunitario. A a que la va poniendo en práctica, podrá determinar qué aspectos agregar o quitar.
•	



Cuando las personas se unen y ponen su talento al servicio del otro, se logran cosas maravillosas.

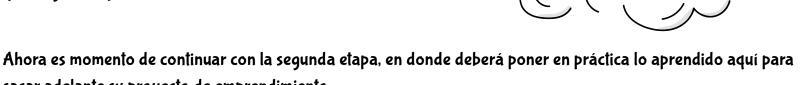


iFin de la etapa!

¡Felicitaciones, ha llegado al final de la primera etapa de la Ruta Emprende - Rural! A lo largo de este recorrido superó los retos mostrados en las etapas de autoliderazgo, el liderazgo familiar y el liderazgo comunitario. Se dio cuenta de que antes de iniciar cualquier sueño de emprendimiento, lo primero que debe hacer es reconocer sus puntos fuertes y débiles; conoció la importancia de establecer proyectos en familia y entendió las herramientas y estrategias para lograr un liderazgo efectivo comunitario.

Gracias a ello, cuenta con tres herramientas para seguir avanzando en este recorrido. Recurra a ellas cuando tenga problemas que desafien su capacidad de creer en usted, en lo que es y en lo que hace.

sacar adelante su proyecto de emprendimiento.



iManos a la obra!



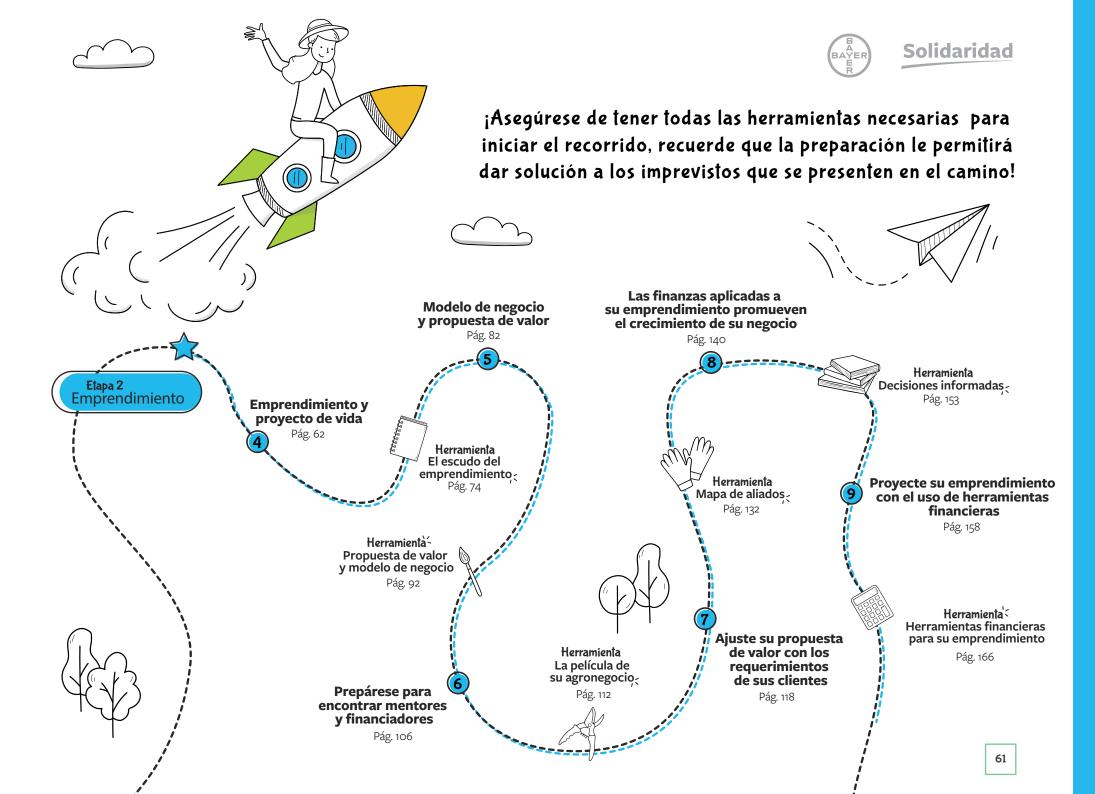


¡Es momento de continuar con la etapa 2 del recorrido de la Ruta Emprende - Rural!. Aquí adquirirá los conocimientos y las habilidades necesarias para llevar su emprendimiento a ese lugar que ha soñado, para ello, deberá pasar por las estaciones que se muestran en la ruta y dar solución a los retos que se plantean allí. ¡Buena suerte!



Walt Disney







Estación 4

Emprendimiento y proyecto de vida

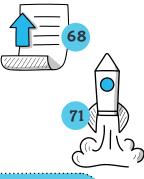
Si lo analiza con detenimiento, la vida es un constante emprendimiento en donde se fija una meta y se trabaja día a día para lograrla. Ahora bien, cuando quiere que ese sueño se materialice en un proyecto productivo, del cual pueda obtener ingresos y eventualmente generar empleo, debe poner en práctica una serie de acciones que aprenderá aquí. Para ello, se abordarán los siguientes temas:



El poder de reconocer en qué soy fuerte.



- B Hábitos de aguante.
- C El espíritu del emprendimiento.



Herramienta: el escudo del emprendimiento







El poder de reconocer en qué soy fuerte

El potencial emprendedor está presente en todos los seres humanos y su desarrollo es posible cuando se logra superar aquello que lo obstaculiza, por eso, usted es el recurso clave en su modelo de negocio personal.

¿El lider nace o se hace?

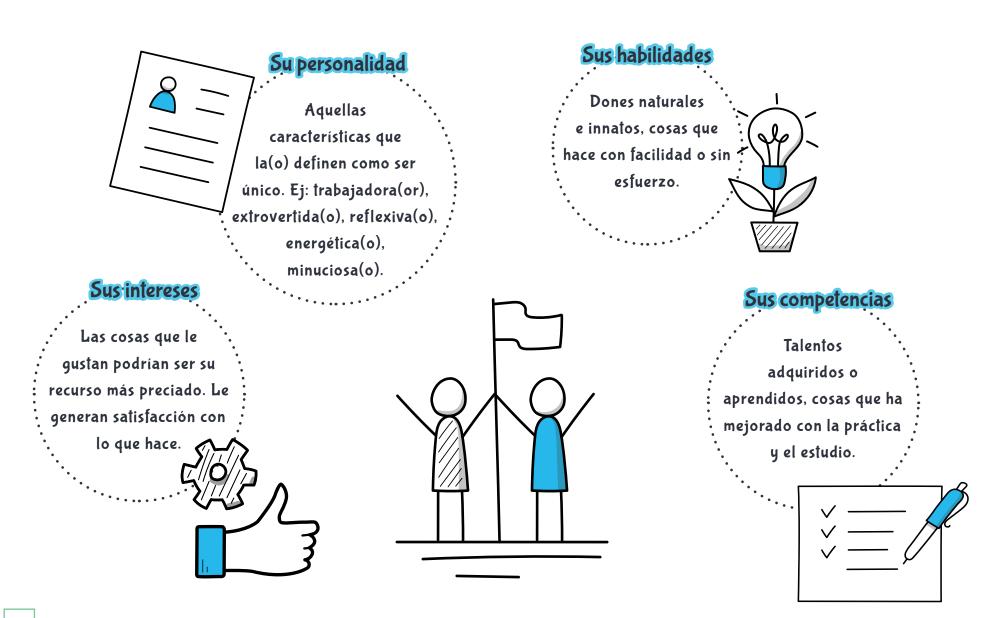
Reflexione sobre si el líder nace o se hace y escriba las razones de su respuesta.

Algunos creen que las personas emprendedoras "nacen, no se hacen", sin embargo, esto es debatible: hay quienes con esfuerzo han demostrado lo contrario, que se hacen y se forjan día a día. Usted es el reflejo de ello, ya que cada día se enfrenta a situaciones que debe desarrollar por su propia iniciativa. Por lo tanto, esta cualidad no es un don heredado, es algo que puede y debe desarrollar.



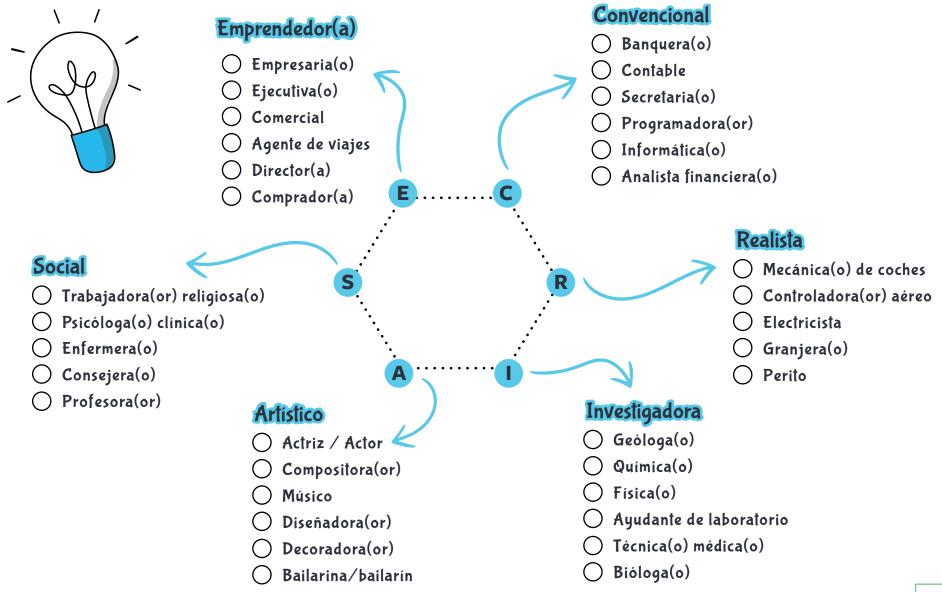
Me hago dueña(o) de mis motivadores personales

Los motivadores son aquellas cosas que lo retan e impulsan a sacar su mejor versión. Los motivadores personales incluyen:





Holland, un estudioso del tema, definió seis tendencias o tipos de personalidad que le pueden ayudar a determinar la suya. Lea cada una con atención y marque con una X la que cree que usted posee.







La clave para ser un buen emprendedor está en identificar sus rasgos de personalidad y entender cómo favorecen o limitan su interacción con los que trabaja. En la siguiente imagen encontrará la pista para identificar su personalidad.

Socia

- Prefiere trabajar con personas a las que pueda informar, educar, ayudar o curar.
- Tiene habilidades interpersonales o educativas.
- Tiende a evitar las actividades propias de actuaciones profesionales realistas.

Investigadora.

- Prefiere investigar fenómenos físicos, biológicos o culturales.
- Tiene habilidades científicas o matemáticas,
- Tiende a evitar las actividades propias de discusiones o profesiones empresariales.

Artístico

- Prefiere manipular materiales físicos o intangibles para crear productos o formas de arte.
- Tiene habilidades artísticas, lingüísticas o musicales.
- Tiende a evitar las actividades estructuradas o las profesiones convencionales.

Convenciona

- Prefiere organizar o procesar datos en situaciones estructuradas.
- Tiene habilidades administrativas o informáticas.
- Tiende a evitar las situaciones o profesiones ambiguas, libres o no estructuradas.

Emprendedora

- Prefiere influir o dirigir a otras personas con el fin de alcanzar objetivos organizativos u obtener ganancias económicas.
- Tiene habilidades de liderazgo y persuación.
- Tiende a evitar las situaciones o profesiones que requieren investigar.

Realista

- Prefiere trabajar con herramientas, máquinas o animales, normalmente al aire libre.
- Tiene habilidades mecánicas o deportivas.
- Tiende a evitar las actividades propias de situaciones o profesiones sociales.



Reto #8



Identificando sus motivadores personales

Cuando se tiene claro lo que la(o) motiva es más sencillo no perder el rumbo ante los obstáculos que se presenten en su camino de emprendimiento. Reflexione sobre ellos y escríbalos en los cuadros que se muestran a continuación:

Sus intereses

Pegue aquí su foto

Sus personalidades

Sus competencias

Para conocer más de este tema, tome su celular, y con la cámara, escanee el código y observe con atención el video.

El camino del emprendimiento requiere de una actitud proactiva, una mentalidad de ganar/ganar, pero nunca deje de lado el constante deseo de aprender.





Hábitos de aguante

Para convertir una acción en un hábito es necesario reunir al mismo tiempo tres elementos como lo son:

El conocimiento

La capacidad

El deseo

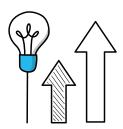
Es el qué hacer y por qué.

Es el cómo hacer.

Es la motivación, el querer hacer.

Cinco hábitos de aguante de todo emprendedor

Primer hábito: ser proactivo



Para las personas proactivas, la calidad de su trabajo no depende de factores externos, toman la iniciativa y siempre hacen parte de la solución y no del problema. Deciden trabajar en su círculo de influencia, invierten su tiempo y energía en las circunstancias sobre las cuales tienen control, no se dejan atrapar por el círculo de la preocupación, como, por ejemplo, las fallas de los otros, el mal tiempo o todo aquello que no está bajo su control.

Segundo hábito: empezar con un fin en mente



Comience por construir una misión personal enfocándose en tres áreas: lo que quiere ser, lo que quiere hacer y los valores y principios que le guiarán. Una vez tenga clara esta imagen, podrá fácilmente descartar ideas, negocios y hasta alianzas que no van con sus aspiraciones de futuro.



Tercer hábito: piense en ganar / ganar



Un emprendedor exitoso piensa en su ganancia, en la de sus colaboradores y en la de sus clientes porque sabe que "hay mucho para todos". Tenga presente que las relaciones productivas se fundamentan en el beneficio mutuo.

Cuarto hábito: busque ayuda



Los emprendedores de éxito se rodean de personas con diferentes conocimientos, habilidades y competencias, que pueden ayudar en diversos escenarios.

Quinto hábito: que le emocione aprender



Desarrollar un emprendimiento sostenible no solamente implica tener un amplio conocimiento de las particularidades del negocio, sino también de aprender y desarrollar nuevos conocimientos y habilidades.



Reto #9



Solidaridad

Sus cinco hábitos de aguante como emprendedor

Teniendo en cuenta lo visto, identifique sus cinco hábitos como emprendedor y escríbalos en los espacios en blanco. Si ya cuenta con un agronegocio hágalo basado en él, si aún está en la etapa de las ideas, ¡perfecto!, este ejercicio le ayudará a tener las cosas más claras.

Cinco hábitos como emprendedor

¿Qué fuentes de información usará para mejorar día a día su agronegocio?

¿Cómo será proactivo en su agronegocio?

¿Cuál es la misión de su agronegocio?

¿Con quién buscará ayuda para hacer crecer su agronegocio?

¿Cómo se beneficiarán usted y sus colaboradores con el agronegocio?



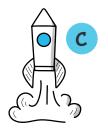
Para conocer más de este tema, tome su celular y, con la cámara, escanee el código y observe con atención el video.

Tener claro cómo será proactiva(o) en su agronegocio, su misión, sus beneficios y a quién recurrirá para hacerlo crecer le ayudará en el sueño de llevarlo al siguiente nivel.





No importa en qué etapa se encuentra su emprendimiento, siempre va a necesitar la ayuda y la mirada de otros.



El espíritu del emprendimiento

En la gerencia de cualquier agronegocio, es vital manejar las emociones, entender las de los demás y gestionarlas para lograr los resultados deseados. Existen cuatro competencias emocionales que todo emprendedor debe cultivar. Estas son:

Consciencia emocional

Los emprendedores con esta competencia son capaces de hablar de sus emociones. Conocen sus limitaciones y puntos fuertes, son capaces de reírse de sí mismos. Reconocen en qué tienen que mejorar y reciben con agrado las críticas constructivas.

Autogestion de emociones en beneficio del emprendimiento

Los emprendedores que gestionan sus emociones adecuadamente respiran profundo contando hasta cinco antes de dar una respuesta. Pueden compaginar varias tareas sin perder concentración y energía, y se sienten cómodos con las ambigüedades inevitables de la vida empresarial.

Desarrollo de consciencia social

Los emprendedores con esta competencia son empáticos, saben escuchar con atención y son capaces de comprender la perspectiva del interlocutor. Gracias a esto pueden detectar redes sociales determinantes para el éxito de su agronegocio y relaciones de poder con las que deben lidiar para trabajar.

Gestion inteligente de relaciones

Los emprendedores con
esta competencia gestionan
las relaciones de su equipo;
están en la capacidad de
inspirarlo para obtener
resultados colectivos.
Saben cultivar las
capacidades de los demás
y muestran interés por las
personas que le ayudan en
su agronegocio.





Reflexione sobre las cuatro competencias que todo emprendedor debe poseer. Luego, marque con una X aquellas que considera que tiene o no. No olvide justificar su respuesta para cada caso.

Autoanálisis	¿Sí, no?	¿Por qué?
¿Es consciente de sus emociones?	Sí No	
¿Autogestiona sus emociones?	Sí No	
¿Desarrolla su consciencia social?	Sí No	
¿Gestiona de manera inteligente sus relaciones?	Sí No	











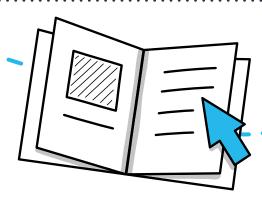




Para aprender a manejar sus emociones, el primer paso es saber identificarlas, y justamente, el reto que acaba de realizar le permite hacerlo.

Ponga su mente en modo "aprender" de lo que ve, de lo que lee, de las lecciones aprendidas de otros. Solamente usted puede ponerle límites a la frontera del conocimiento.

Para conocer más de este tema, tome su celular y, con la cámara, escanee el código y observe con atención el video.







El escudo del emprendimiento

El escudo del emprendimiento es una herramienta que le permitirá reconocer sus puntos fuertes, sus habilidades y talentos, y a su vez, protegerle de aquellos momentos en los cuales sienta que no puede seguir avanzando. Para construirlo, siga atentamente los siguientes pasos.



Paso 1 Identifique sus intereses

En la siguiente tabla encontrará los seis tipos de personalidad que pueden ayudarle en su emprendimiento. Seleccione solo tres tipos de personalidad y marque con el número 1 con la que más se identifica, con el número 2 con la que se identifica un poco menos y con el número 3 aquella con la que se identifica pero no tanto como con las dos anteriores.

Tipos de personalidad o tipología	Orientado a	Ejemplos de áreas o profesiones	Ejemplos de oficios	Me siento interpretado en (escoge tres tipologías)
El concreto	Producir productos tangibles	Tecnología Mecánica Artesanía	Carpintería, construcción, belleza, limpieza	
El investigador	Conocer mundos nuevos y desarrollar ideas	Ciencias, investigación, filosofía	Ingeniera(o), médica(o), investigadora(or), bióloga(o), filósofa(o), editora(or) de revista científica	
El artístico	Expresar emociones	Música, teatro, danza, escritura	Escritora(or), fotógrafa(o), cantante, actriz/actor, coreógrafa(o), bailarina, bailarin	



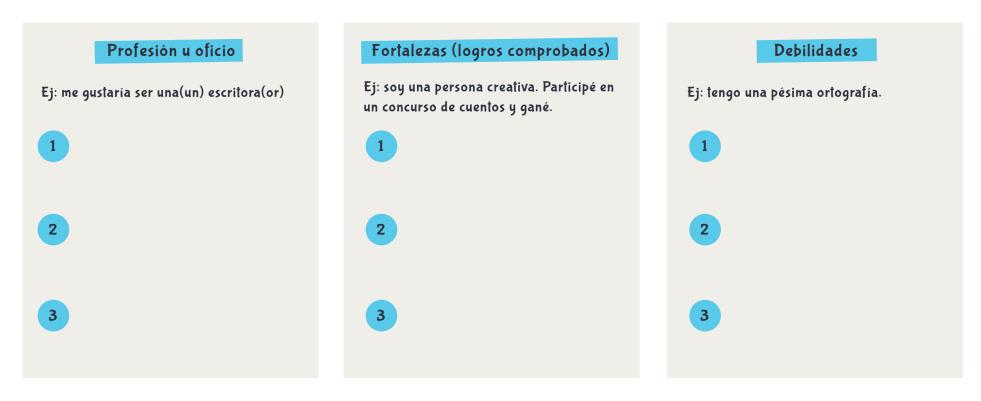
El social	Atender necesidades de otros	Docencia, recursos humanos, servicios sociales	Profesora(or), trabajadora(or) social, psicóloga(o) clínico, consejera(o) de programas para jóvenes y drogadictos
El emprendedor	Progresar creativamente	Gerencias, jefaturas, gestión de negocios	Gerente o administradora(or), jefe de ventas, relacionista pública(o), publicista
El convencional	Responder meticulosamente en un medio de procedimientos bien definidos	Prácticas de oficina, fuerzas armadas, aplicación de normas	Contadora(or), cajera(o) de banco, controladora(or) de inventarios, técnica(o) en control de calidad, especialista de nóminas
El trascendente	Proyectarse a una vida superior	Religiones, visiones integradoras del hombre y el universo	Sacerdote, religiosa, guía espiritual





Paso 2 Conozca sus fortalezas y debilidades

A partir del paso anterior identifique tres oficios, profesiones o actividades que le gustaría realizar y escriba sus fortalezas y debilidades para ello.



Paso 3 Defina sus metas

A partir de sus áreas de interés, fortalezas y debilidades, defina algunas metas para lograr lo que desea. Una meta es lo que intenta alcanzar, es el objetivo final. Si las metas son Medibles, Específicas, en Tiempo oportuno, Alcanzables y Susceptibles a realizar, la probabilidad de éxito es alta.



Asi SI deben definirse

Asi NO deben definirse

tomaré un Quiero aprender mecánica así que voy a ver si leo algo.
Voy a estudiar algo.
curso de Voy a postularme algún día.
l norte el
u, por lo Un amigo dijo que vendiendo cosas en distintos lugares se ganaba más dinero.



Mis metas generales

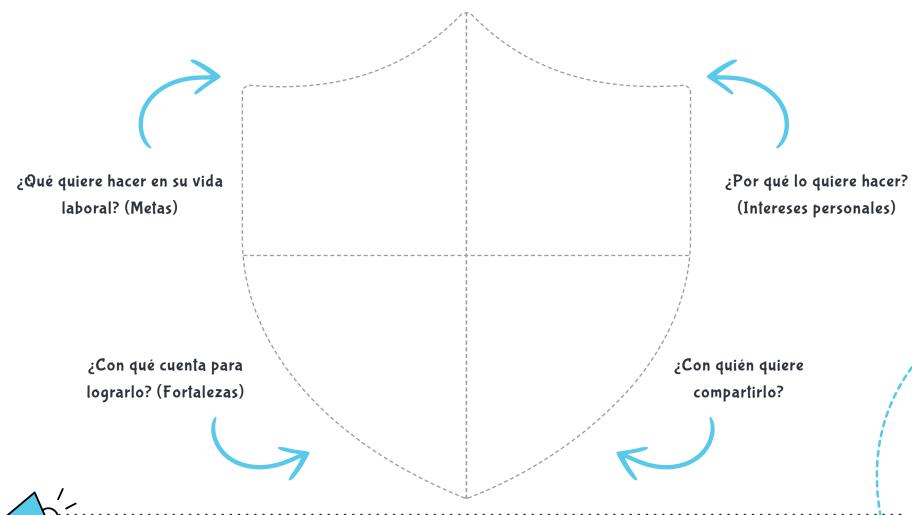
Ej: instalaré un taller de carpintería en un año.

Mis metas específicas

Ej: tomaré un curso este semestre para aprender a administrar pequeños negocios.



Dibuje un escudo personal en el que se reflejen los cuatro elementos que le ayudarán a enfrentar su desafío laboral a futuro. Para ello, en cada sección del escudo responda las siguientes preguntas:

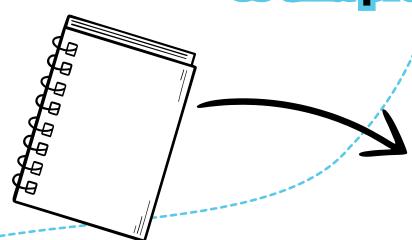




Esta herramienta es fundamental para afrontar los retos que encontrará en su camino de emprendimiento. Recurra a él cuando sienta que no tiene fuerzas para continuar. Al verlo, recordará qué quiere lograr laboralmente, las razones para hacerlo, las fortalezas que tiene para lograrlo y con quién quiere compartirlo.

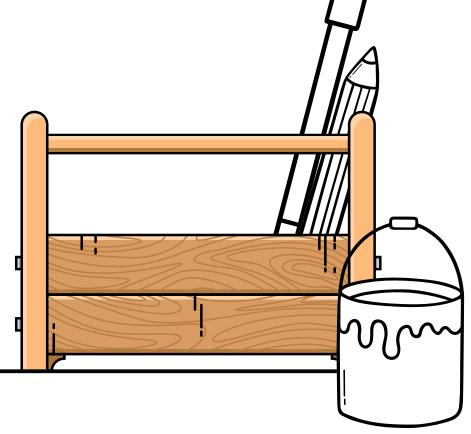


"El emprendimiento no es una ciencia ni un arte, es una práctica".



iFelicitaciones!

Ha obtenido una de las herramientas que le permitirán continuar con el recorrido. Coloree el libro aquí y en el mapa de la ruta para continuar con esta aventura.



Peter Drucker



Estación 5

Modelo de negocio y propuesta de valor

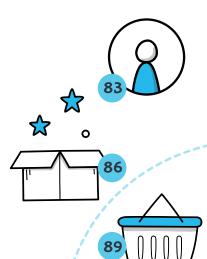
Para lograr que los productos o servicios que ofrece en su agronegocio tengan impacto en sus clientes, es necesario conocerlos, revisar lo que ofrece a profundidad y evaluar si la forma en que lo presenta es la adecuada. Para ello, se proponen desarrollar una serie de ejercicios a través de diferentes retos que le permitirán entender los siguientes temas:



Mi cliente (segmento de mercado)



C Mi negocio



Herramienta: propuesta de valor y modelo de negocio







El cliente (segmento de mercado)

Los clientes son el corazón de los modelos de negocios, es por ello que la primera tarea en su emprendimiento es definir el grupo de clientes cuyas necesidades quiere atender. Si es capaz de definir su grupo objetivo de clientes, comprender sus características y deseos, podrá atender sus necesidades, es decir: tendrá un segmento de mercado. Su negocio puede tener un solo segmento, abarcar muchos o, incluso, puede crear segmentos donde nadie los había visto.



Mercado masivo

Donde no se distinguen segmentos de mercado. Por ejemplo, para productos que toda la población necesita.



Mercado limitado

Son los llamados nichos de mercado.
Con estos grupos bien limitados
se tiene una relación estrecha y
directa que permite comprender sus
necesidades.



Mercado diversificado

Si espera vender a varios segmentos. En este caso cada segmento puede tener variaciones con el producto o la estrategia comercial.







Realice una primera exploración a su segmento de mercado. Para ello, conteste las siguientes preguntas:

¿Cómo es su cliente?, ¿es un hombre, una mujer?, ¿qué edad tiene?

¿Qué hace?, ¿a qué se dedica?

¿Por qué compra sus productos?



Para conocer más de este tema, tome su celular y, con la cámara, escanee el código y observe con atención el video.

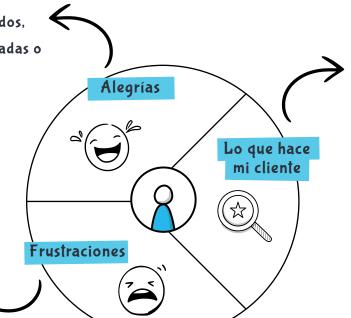
El perfil de cliente



¿Sabe de qué forma su cliente puede esperar los beneficios de su producto? La respuesta a esta pregunta se llama propuesta de valor. Con ella se analiza al cliente desde lo que hace, lo que lo frustra y aquello que lo alegra.

Aquí se describen los resultados, expectativas o alegrías esperadas o inesperadas del cliente.

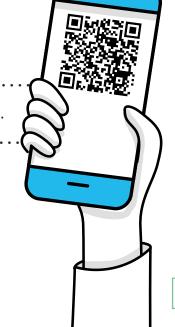
Las frustraciones son lo que molesta a los clientes, durante o después de hacer el trabajo. Es aquello que le impide resolver el trabajo o los riesgos que asume al hacerlo.



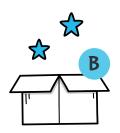
Representa lo que hace el cliente en su vida laboral o personal; en lo que concentra su energía y atención, junto con los problemas que quiere solucionar o las necesidades que quiere satisfacer.

Para conocer más de este tema, tome su celular y, con la cámara, escanee el código y observe con atención el video.

Evite enamorarse de su producto o servicio, no lo defienda como un hijo. El cliente es el que se debe enamorar de él.







El producto (propuesta de valor)

La propuesta de valor es una descripción de los beneficios que puede esperar el cliente con su producto o servicio.

Dichas propuestas pueden ser nuevas e innovadoras, pero también pueden ser similares a otras que ya existen, aunque mejore en algunas características o atributos. Para ayudar a definir la propuesta de valor se integra el análisis del cliente y del producto, y para ello es necesario que se pregunte lo siguiente:



¿Qué valor proporciona a sus clientes?



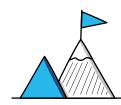
¿Qué problema de sus clientes ayuda a solucionar?



¿Qué necesidades de los cientes satisface?



¿Qué productos o servicios ofrece a cada segmento de mercado?



Reto #12

Evaluando mi producto o servicio

Para construir una propuesta de valor que seduzca a su cliente, lo primero que debe hacer es tener claro las respuestas a las siguientes preguntas. Analícelas y escriba las respuestas.



¿Qué valor agregado da a su cliente con su producto o servicio?

¿Qué problemas de su cliente ayuda a solucionar?

¿Qué necesidades de los clientes satisface con su producto o servicio?

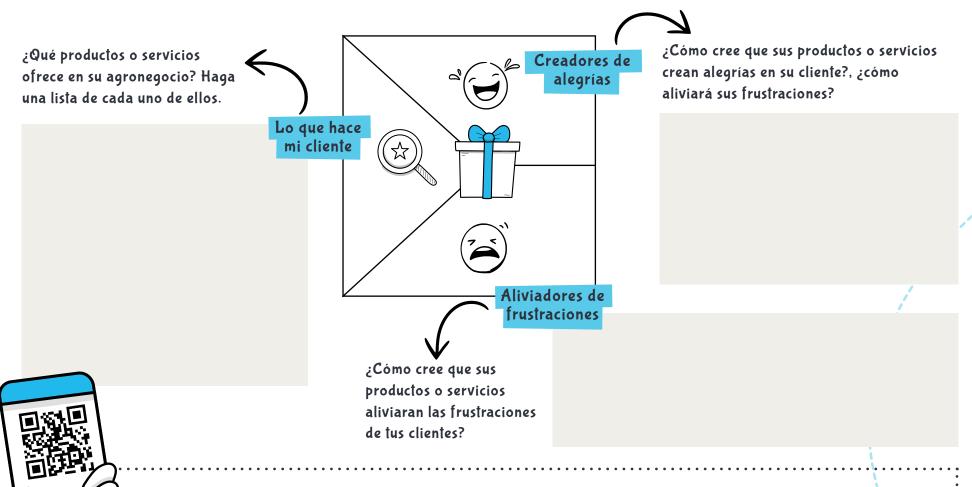
¿Qué productos o servicios ofrece a cada segmento del mercado?

BAYER E R



Para aterrizar su propuesta de valor, puede usar el diagrama que se muestra a continuación. Allí debe colocar las respuestas a cada una de las inquietudes que se plantean.

88



Para conocer más de este tema, tome su celular y, con la cámara, escanee el código y observe con atención el video.

El juez principal de la creación de un negocio es la aceptación del producto por parte del cliente y las condiciones para poder adquirirlo.





El negocio

Ahora que tiene claro el perfil de su cliente y un producto que genera valor, es momento de completar las nueve piezas del modelo de negocio. Al unirlas, estas piezas le darán una visión para evaluar, probar y operar la propuesta de negocio. Estas piezas son:



1. Segmentos de mercado

¿Para quién crea valor? ¿Cuáles son sus clientes más importantes?



¿Qué valor extra le entrega a sus clientes?

¿Qué problemas de sus clientes les ayuda a solucionar con su producto o servicio?

¿Qué necesidades de los clientes satisface?

¿Qué productos o servicios le ofrece a cada segmento del mercado?

3. Canales

Hace referencia a la forma en que se comunica y llega con sus productos al cliente. Aquí debe responder:

¿Qué canales prefieren sus segmentos de mercado?

¿Cómo establece actualmente el contacto con los clientes?

¿Cuáles canales tienen mejores resultados?

¿Cuáles canales son más rentables?







4. Relaciones con los clientes

Las relaciones con sus clientes pueden estar basadas en captarlos, fidelizarlos o estimular las ventas. Aquí debe responder:

¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado?

¿Qué tipo de relaciones ha establecido?

¿Cuál es el costo de crear y mantener esta relación?

¿Cómo se integran estas relaciones en su modelo de negocio?



6. Recursos clave

Son los recursos que debe tener a disposición para que el negocio funcione.



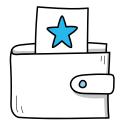
5. Fuentes de ingresos

Este aspecto refleja el flujo de caja del negocio. Aquí deberá responder:

¿Qué valor están dispuestos a pagar sus cliente por su producto o servicio?

¿Por qué pagan actualmente y cómo pagan?

¿Cómo les gustaría pagar?



7. Actividades clave

¿Qué actividades clave requiere su propuesta de valor, los canales de distribución, las relaciones con los clientes y las fuentes de ingresos?



Aquí deberá pensar en sus proveedores, de aquellos que necesita para hacer realidad su agronegocio. Para ello, deberá responder las siguientes preguntas.

¿Quiénes son sus socios clave?

¿Quiénes son sus proveedores clave?

¿Qué recursos clave adquiere de sus socios?

¿Qué actividades clave realizan los socios?





Estructura de costos

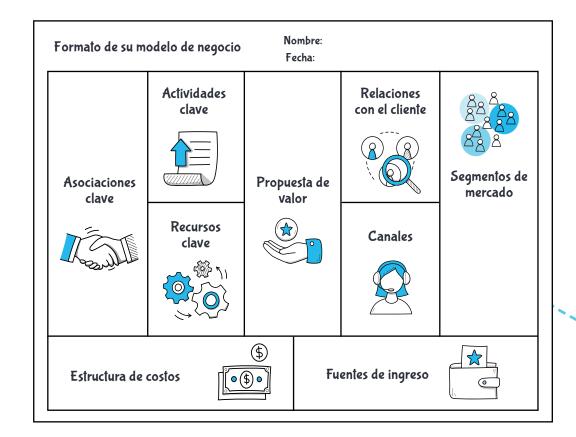
¿Cuáles son los costos más importantes inherentes a su modelo de negocio?

¿Cuáles son los recursos clave más caros?

¿Cuáles son las actividades clave más caras?



La definición de cada uno de estos elementos le permitirá completar la plantillas Canvas, a través de la cual podrá plantear todos los elementos de su agronegocio.



Para conocer más de este tema, tome su celular y, con la cámara, escanee el código y observe con atención el video.



Herramienta

Propuesta de valor y modelo de negocio

Esta herramienta le permitirá construir su primera propuesta de valor, ya que encontrará un paso que le ayudará a describir a su cliente, identificar su perfil, describir su producto o servicio y verificar el encaje de lo planteado. Para ello siga el paso a paso que se muestra a continuación.



Paso 1 Describa a sus clientes (mapa de empatía)

Nombre:	Fecha:	
Describa a su cliente:		
		,"
¿Dónde están ubicados sus clientes?		
		` (2)



Ahora analice las siguientes preguntas y escriba las respuestas en el mapa de empatía.



¿Qué ve?

¿Qué aspecto tiene?

¿Qué lo rodea?

¿Quiénes son sus amigos?

¿A qué tipos de ofertas está expuesto diariamente?

¿A qué problemas se enfrenta?

¿Qué oye?

¿Qué dicen sus amigos?, ¿su cónyuge?

¿Quién es la persona que más le influye?

¿Cómo la influye?

¿Qué canales multimedia le influyen?

¿Qué piensa y siente en realidad?

¿Qué es lo más importante para el cliente? Imagine sus emociones.

¿Qué lo conmueve?

¿Qué le quita el sueño?

Intente describir sus sueños e inspiraciones.

¿Qué dice y qué hace?

¿Cuál es su actitud?

¿Qué podrá estar contándole a los demás?





¿Qué esfuerzos hace?

¿Cuáles son sus mayores frustraciones?

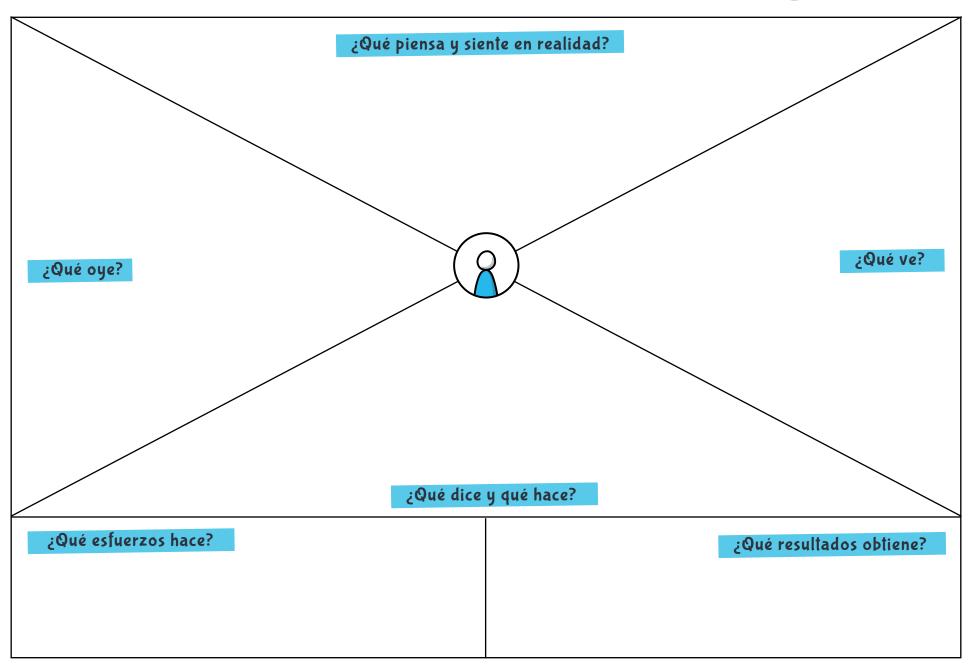
¿Qué obstáculos se interponen entre el cliente y sus deseos o necesidades?

¿Qué riesgos teme asumir?

¿Qué resultados obtiene?

¿Qué desea o necesita conseguir en la realidad?





Identifique el perfil de su cliente



Identifique los trabajos del cliente: escriba aquello que sus clientes intentan resolver en su vida personal y laboral.

Escriba aquí las respuestas sobre su cliente.	A partir de lista, priorice por importancia los trabajos.

Identifique las frustraciones: escriba los malos resultados, riesgos, obstáculos relacionados con los trabajos de su cliente.

Escriba aquí las respuestas sobre su cliente.

A partir de la lista, priorice por importancia las frustraciones.

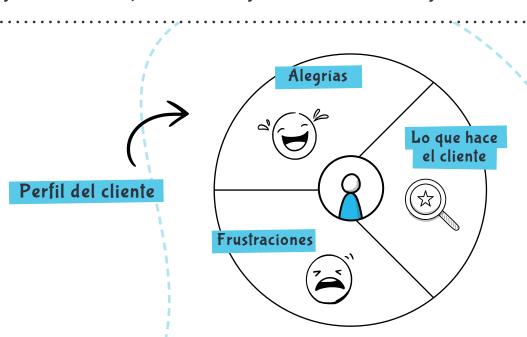


Identifique las alegrías: escriba los resultados que quieren conseguir los clientes o los beneficios concretos que buscan.

Escriba aquí las respuestas sobre su cliente.

A partir de la lista, priorice por importancia las alegrías.

Al final de este ejercicio ya tendrá definido el perfil de su cliente, y entenderá cuáles son sus alegrías, sus frustraciones y lo que hace.





Describa su producto o servicio mencionando sus características, beneficios o aquello que lo hace único frente a los demás.

Haga una lista de los productos o servicios que ofrece

Escriba aquí las respuestas sobre su cliente.

A partir de lista, priorice por importancia los productos.





Haga una lista de los aliviadores de frustraciones, es decir, mencione cómo sus productos y servicios aplacan las frustraciones del cliente.

Escriba aquí las respuestas sobre su cliente.	A partir de la lista, priorice por importancia los aliviadores de frustraciones.

Haga una lista de los creadores de alegrías, es decir, mencione cómo sus productos y servicios crean alegrías a su cliente.

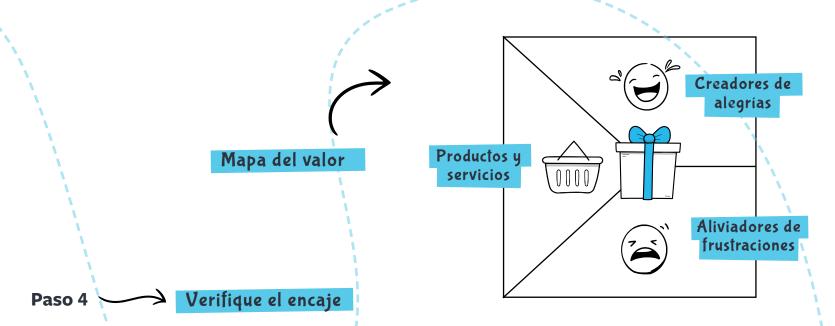
Escriba aquí las respuestas sobre su cliente.

A partir de la lista, priorice por importancia los creadores de alegrías.

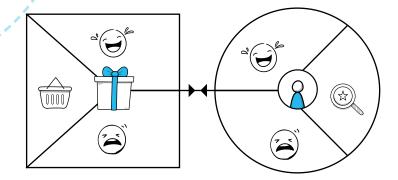


Al final de este ejercicio ya tendrá definido el mapa de valor, con el cual podrá saber cómo actuar para crear alegrías y disminuir frustraciones en tus clientes.





Ya debe tener claro el perfil de su cliente y la descripción de su producto o servicio. Ahora es momento de "encajarlos", es decir, conectar lo que usted hace y ofrece con las necesidades, deseos y trabajos de su cliente.





Revise su mapa de valor y el perfil del cliente



Mapa de valor

Lista de los
productos y
servicios para
los que se
construye la
propuesta de
valor.

A partir de la lista priorice por

Perfil del cliente

Identifique los

trabajos del

cliente

Priorización de los trabajos.

Encaje

importancia los productos.

Encaje

Aquello que intentan resolver en su vida personal y laboral, tal como lo expresan con sus palabras.

Los

aliviadores de frustraciones describen cómo sus

productos
y servicios
aplacan las
frustraciones
del cliente.

A partir de la lista, priorice por importancia los aliviadores de frustraciones.

Identifique las frustraciones

Los malos resultados, riesgos y obstáculos relacionados con el trabajo del cliente. Priorización de frustraciones.





Mapa de valor Perfil del cliente Encaje Encaje Los creadores Identifique las A partir de la lista priorice por Priorización de las alegrías. de alegrías alegrías importancia los creadores de alegrías. describen Resultados cómo sus que quieren productos y conseguir los servicios crean alegrías al clientes o los beneficios cliente. concretos que buscan.

Paso 5 Primera versión de la propuesta de valor

Todo lo realizado hasta el momento le permitirá tener una primera versión de su propuesta de valor. Para ello, complete los espacios en blanco con la información que se solicita.

Nuestro(s)		ayuda(n)		
	Productos y servicios		Segmento de clientes	
que quieren		para		
	Trabajos		El verbo que usted elija	
у		. (A diferencia de)
	El verbo que usted elija		La propuesta de valor de la competencia	

Siga esa misma fórmula y escriba en los espacios en blanco lo que se solicita.



Mi	(s)		ayuda(n)		
		Productos y servicios		Segmento de clientes	
que	e quieren		para		
		Trabajos		El verbo que usted elija	
у		. (A dif	erencia de		
_		El verbo que usted elija	L	a propuesta de valor de la competencia	
					_
	iF	elicitaciones! Si ha seguido cada uno de estos p	asos, puede decir que tiene una	primera versión de su) :
	propu	esta de valor. Un prototipo casi listo para vendo	er la idea y seguir madurando su	ı idea de emprendimiento.	

Paso 6 Primera versión de su modelo de negocio

Es momento de usar la plantilla Canvas, la cual le permite plantear de una manera visual y clara su modelo de negocio. Para ello, complete cada uno de los recuadros que se muestran allí.

Asociaciones clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con el cliente	Segmentos de mercado
	Recursos clave		Canales	
Estructura de costos		\$ Fuentes	s de ingreso	

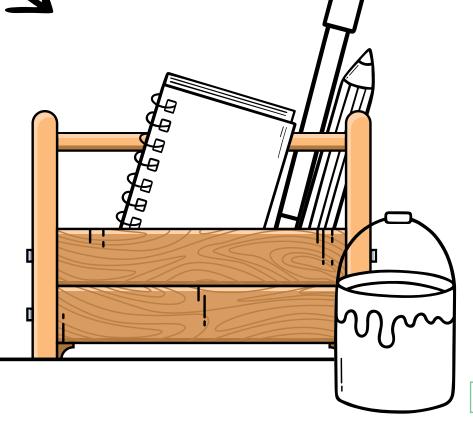
Su modelo de negocio puede ser flexible. Es recomendable que cada tres o cuatro meses realice este ejercicio para innovar con su producto o servicio y así responder a las tendencias del mercado.



Apóyese en los demás, busque personas que conozcan algunos de los elementos del modelo de negocio para que le den su concepto y orientación.



Ha obtenido una de las herramientas que le permitirán continuar con el recorrido. Coloree el pincel aquí y en el mapa de la ruta para continuar con esta aventura.

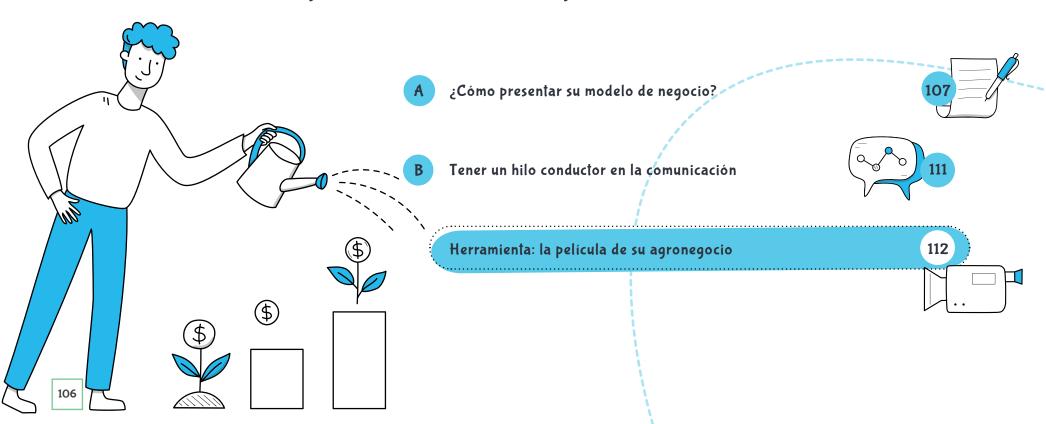




Estación 6

Prepárese para encontrar mentores y financiadores

El emprendimiento es un viaje y, por ello, necesita compañeros y/o aliados para la aventura a la que se enfrentará. La comunicación es la herramienta ideal para contactarse con esos compañeros potenciales; ellos le ayudarán a mejorar la idea, conformar un equipo de colaboradores, gestionar financiamiento y atraer nuevos socios o clientes. Para lograr lo anterior, se abordarán los siguientes temas:







¿Cómo presentar su modelo de negocio?

Un factor importante para lograr una comunicación efectiva es conocer a su audiencia y sus necesidades, y tener claro qué espera de ella para su idea de negocio.

Aunque tenga mensajes similares para diferentes audiencias, la comunicación será diferente si es para un socio potencial, un financiador o un colega al que está invitando a hacer parte del equipo.

Aspectos a tener en cuenta sobre la comunicación

1

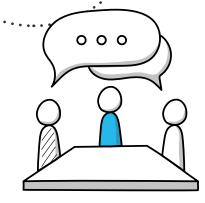
Tenga empatía
 para comprender la
 necesidad de información
 de su audiencia y así
 poder adaptarse.

2

No cometa el error

de querer decir todo sobre
su negocio, no es un examen
de conocimientos. Evite hablar
sin ningún orden, queriendo ir a
toda velocidad sin pensar en el
mensaje y sin comprender lo
que quiere transmitir.

En la
comunicación
lo importante no es
lo que dice, sino lo
que comprende su
audiencia.



Para estar segura(o) y preparada(o) al momento de contar en qué consiste su agronegocio, recuerde:



Tener ideas claras de lo que quiere transmitir y sobre el manejo de su agronegocio. No lo va a decir todo, pero sí debe comprenderlo todo.

Escriba el paso a paso de su comunicación, será su guía. No necesita seguir palabra por palabra, pero sí le ayudará a estar segura(o) de lo que dirá y del momento en que lo hará.

Prepare una apertura fuerte para llamar a la atención, desarrolle la idea y realice un cierre que se recuerde. La comunicación es como una película en donde la actuación, los escenarios y las emociones son muy importantes.



Reto #13
Prepare su comunicación

Prepare su comunicación, aclare sus ideas, proyecte sus mensajes, ¡brille ante sus clientes! Imagine que tiene dos minutos para explicar en qué consiste su agronegocio y, para ello, debe dar respuesta a cada una de las inquietudes que se plantean en cada recuadro.



Haga una lista de las ideas que quiere transmitir sobre su agronegocio. Ordene y enumere la lista de acuerdo al orden de prioridad que considere.

Describa cómo haría la apertura y el cierre de su presentación para que se recuerde.

Cuando tenga claros los tres elementos anteriores, preséntele a un amigo, vecino o familiar lo que escribió, y pregúntele qué fue lo que más le gustó de lo que dijo y qué no le quedó claro. Con base en sus respuestas, escriba cómo mejoraría su discurso.



Pregunta

Respuesta

¿Qué fue lo que más le llamó la atención del mensaje a la persona con quien habló?

¿Qué fue aquello que no le quedó claro?

De acuerdo con las respuestas a las preguntas anteriores, ¿cómo mejoraría su discurso?



Comprender a su potencial cliente, tener claros los mensajes, hacer uso del lenguaje verbal y no verbal, sumado a la preparación, harán la diferencia en la efectividad de la comunicación.







Tener un hilo conductor en la comunicación

Piense en la comunicación de su plan de negocio como si fuera una película. Recuerde alguna que le hubiese gustado y pregúntese: ¿cuál fue el mensaje principal que le dejó?

El mensaje principal es la idea central que queda luego de ver la película. Muchas veces no tiene que narrar todos los detalles, ya que el mensaje es tan potente que con tan solo unas palabras puede expresarlo.

Preparando la película de su agronegocio

Escena 1. Introducción

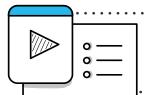
La película tiene una introducción, un comienzo. Aquí se muestra una idea de lo que se trata, el lugar en donde ocurrirá, los personajes. Es importante que llame la atención, ¡que cautive! Haga que su público no se quiera despegar de la pantalla.

Escena 2. La trama

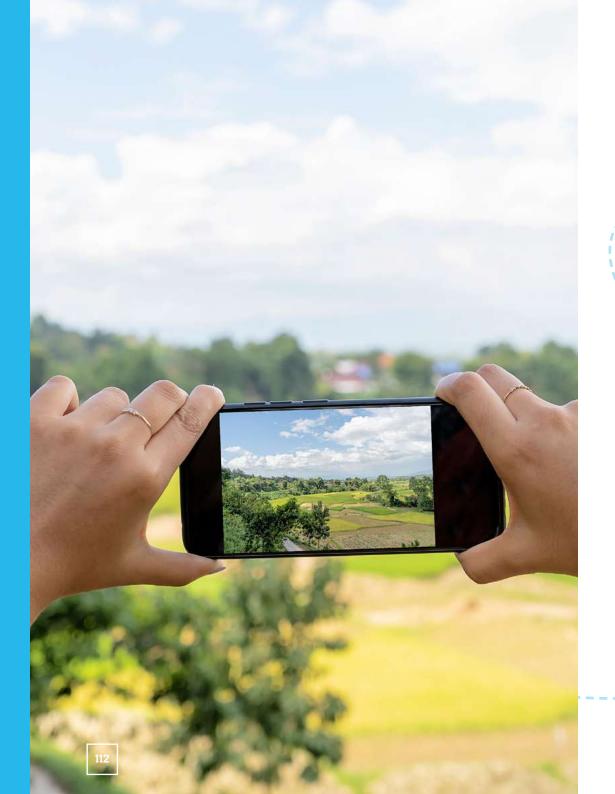
Su película continúa y llega a la trama. Las cosas se complican, los héroes aparecen para combatir a los villanos o, incluso, el amor de la vida parece no ser posible.

Escena 3. El desenlace

Coloque un final cautivador, puede ser que el amor triunfa o el héroe gana su batalla. Cree un cierre para recordar.



Siga esta misma secuencia para estructurar en tres actos la comunicación de su plan de negocio y establecer un mensaje para cada una de las tres partes. ¡Construya la película de su agronegocio!





Herramienta La película de su agronegocio

Esta herramienta le permitirá construir la película de su agronegocio para cautivar a sus clientes y que siempre la(o) recuerden. A continuación encontrará cómo lograrlo.



Solo tiene 3 minutos para contar <mark>la película de su agronegocio,</mark> ¡analice con detenimiento qué es lo que quiere decir!



Paso 1 Enganche a sus clientes

Enganche a sus clientes a través de una introducción convincente. Para ello, escriba, detallando segundo a segundo y minuto a minuto, lo que quiere decir y lo que quiere mostrar.

Momento	Tiempo (segundos)	Lo que va a decir	Lo que quiere mostrar (cartel, proyección o prototipo)
Introducción			



Paso 2 Manténgalos enganchados

Ya tiene su atención, ha despertado su curiosidad por su agronegocio, ahora el reto es mantenerlos enganchados a través de una trama poderosa.

Momento	Tiempo (segundos)	Lo que va a decir	Lo que quiere mostrar (cartel, proyección o prototipo)
Trama			



Paso 3 Logre que la(o) recuerden

Plantee un final para que recuerden su agronegocio.

Momento	Tiempo (segundos)	Lo que va a decir	Lo que quiere mostrar (cartel, proyección o prototipo)
Cierre			

Paso 4 Cuente su película

Reúnase con sus amigos, familiares, conocidos o con aquella persona con la que se sienta más cómoda(o) y cuente la película de su agronegocio. Cuando lo haga, pregunte si el inicio fue enganchador, si el desarrollo de la trama fue claro para entender lo que hace u ofrece su agronegocio y si el cierre fue lo suficientemente claro. Escriba las respuestas a estas preguntas:



1/

La película de su agronegocio

Esta herramienta le ayudará a planear la forma en que comunica lo que hace, lo que vende y lo que ofrece a través de la creatividad. Utilícela las veces que sea necesario y así mejorará su capacidad para expresar ideas.

No le tenga miedo a escribir, dibujar, rayar, cantar o expresar de una u otra manera las ideas que tenga sobre su agronegocio. Estas acciones le permitirán acercarse cada vez más a lo que desea.





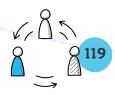
Estación 7

Alinee su propuesta de valor con los requerimientos de sus clientes

¡La aventura continúa! Cada uno de los retos superados le han traído hasta esta estación. Es común que cuando se inicia con un proyecto de emprendimiento, aparezcan dudas que le hagan pensar si tiene claro lo que necesita su cliente, si tiene las habilidades necesarias para fidelizarlos, si está en la capacidad de buscar alianzas para tener éxito o si está preparada(o) para afrontar eventos inesperados.

¡Sea cual sea la duda que tenga en este momento, respire profundo! Con los retos que encontrará aquí estará preparada(o) para afrontar lo que se le presente en su proyecto de emprendimiento. Para ello, se abordarán los siguientes temas:

A Rodearse de aliados clave y mantener a sus clientes satisfechos



B Ante la incertidumbre, ¿sus emociones le inmovilizan o le llevan a la acción?



C Sus talentos y habilidades respaldan su propuesta de valor



Herramienta: mapa de aliados







Rodéese de aliados clave y mantenga a sus clientes satisfechos

La propuesta de valor es una excelente carta para hacer crecer y mejorar su agronegocio, sin embargo, la estrategia para un emprendimiento de larga vida es rodearse de aliados clave y mantener a los clientes satisfechos. Los clientes tienen características o perfiles específicos, y un producto o servicio para un segmento quizás no sea el adecuado para otro. Es justo en esta división donde surgen los puntos de paridad, los irrelevantes y los de diferencia.

Son los puntos importantes. Son las características importantes para los Deseos de clientes potenciales y que además no Son las características los clientes le está ofreciendo la competencia. Puntos de mi que ofrece y que son Los puntos de diferencia. propuesta de importantes para los valor clientes potenciales. Además, son características que se comparten con los competidores. Los puntos Propuesta de Son características que ofrece, pero de paridad. valor de la no son interesantes para los clientes competencia potenciales. Los puntos irrelevantes.

Es en los puntos de diferencia en donde debe centrarse para explotar su propuesta de valor, ya que no solamente es lo que buscan los clientes, sino que es su factor diferenciador frente a la competencia.





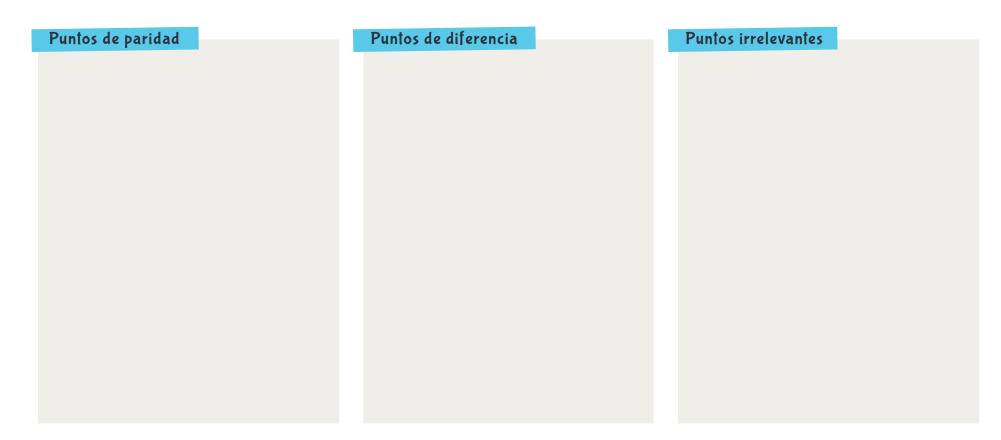
Reto #14



Solidaridad

Identificando los puntos de su propuesta de valor

Identifique cuáles son los puntos de paridad, de diferencia e irrelevantes de su producto o servicio, y escríbalos en los espacios en blanco.



¿Cómo puede redefinir o modificar las actividades clave para aumentar su propuesta de valor?

La clave para responder esta pregunta es identificar cuál es su factor diferenciador, así que el primer paso para redefinir actividades y aliados es hacer una lista de los componentes de su propuesta de valor y señalar cuáles le hacen diferente.



Reto #15





¿Qué hace diferente a sus productos y servicios?

Existen siete claves que le ayudarán a diferenciarse de los demás. Lea en qué consiste cada uno y escriba cómo cree que podría diferenciarse.

Posicionarse diferente

¿Qué ofrece en su propuesta de valor que le hace diferente?

Nivel de servicio

Logre que su servicio sea diferente, hay clientes a los que les gusta esto, aún más que el propio producto. ¿Cómo lo logrará?

Storytelling

¿Qué historia contaría para que las personas conecten con su propuesta de valor?

Experiencia del cliente

¿Cómo hará que su cliente se sienta único con su producto o servicio?

La especialización

Enfóquese en hacer algo mejor que sus competidores. ¿Cómo lo hará?

Diseño

Imagine una forma diferente de presentar su producto o servicio. ¿Qué diseño haría para conectar con los sentidos de su cliente?

¿Cuáles son los principios que van a direccionar la relación con sus clientes?

Aunque la propuesta de valor es lo que logra atraer a nuevos clientes, lo que ayuda a tener una relación duradera en el tiempo es una correcta gestión. No importa si está en una etapa de captación o de fidelización de clientes, si quiere crear una relación duradera en el tiempo debe aplicar los siguientes principios.

Capacidad de respuesta

Mejore
su capacidad de
respuesta, no solo en
las entregas, sino en la
solución de problemas
o inquietudes.



Accesibilidad

Variedad de canales
como página web,
WhatsApp, Facebook, etc.,
para ayudar a su cliente o
brindar información.



Sea claro con lo que ofrece. Aunque la precisión no aumenta la satisfacción, no tenerla sí causa un alto grado de insatisfacción.



Solidaridad

Amabilidad

No olvide que el servicio se basa en la comunicación persona a persona.



Si desea conocer con mayor detalle este tema, tome su celular y, con la cámara, escanee los siguientes códigos. Al hacerlo, encontrará testimonios y experiencias de jóvenes emprendedores que tienen muchas cosas por contar.



¿La propuesta de valor responde a los elementos más importantes del producto o servicio que necesita el cliente?

000



¿Qué pedidos y ofertas necesita para generar alianzas que sumen a su emprendimiento?



¿Cuáles son los principios que van a direccionar la relación con sus clientes?

Día a día identifique su factor diferenciador, Solidaridad eso le ayudará a destacarse ante los demás.



Ante la incertidumbre, ¿sus emociones le inmovilizan o le llevan a la acción?

Las emociones son las que le guían al momento de hacerle frente a momentos difíciles y tareas importantes; son la clave para enfrentar la incertidumbre que siempre estará presente en el camino del emprendedor.

La parálisis por análisis que enfrentan los emprendedores

La toma de decisiones es una habilidad clave para responder a los problemas del día a día y, algunas veces, es común no saber cómo gestionar las emociones que limitan el paso a la acción por miedo a la equivocación. A ese fenómeno psicológico se le conoce como la parálisis del análisis.



Reto #16

¿Cómo enfrenta la parálisis del análisis?

Escriba tres ideas que desde su experiencia pueden ayudar a un emprendedor a pasar del análisis a la acción en un emprendimiento.

1

2

3



En su emprendimiento enfrentará momentos de parálisis por análisis. Cuando suceda esto, tenga presente lo siguiente:



La incertidumbre es inevitable.

No intente preverlo todo.

No tema salir de su zona de confort.

No procrastine (aplace o postergue).

Visualice el éxito.

¿Cómo pasar de emociones paralizadoras a movilizadoras en su emprendimiento?

Existen ciertas emociones que pueden catalogarse como <mark>negativas (paralizadoras)</mark> y emociones <mark>positivas (movilizadoras)</mark>. Saber identificarlas le permitirá sacarles el máximo provecho y minimizar sentimientos que puedan frenar su emprendimiento.











Las emociones paralizadoras son necesarias porque le ayudan a hacer frente a los peligros o problemas inminentes, le permiten sobrevivir, funcionar y defenderse. Algunos ejemplos de estas emociones son la ansiedad, la incertidumbre, la indecisión y la inseguridad.

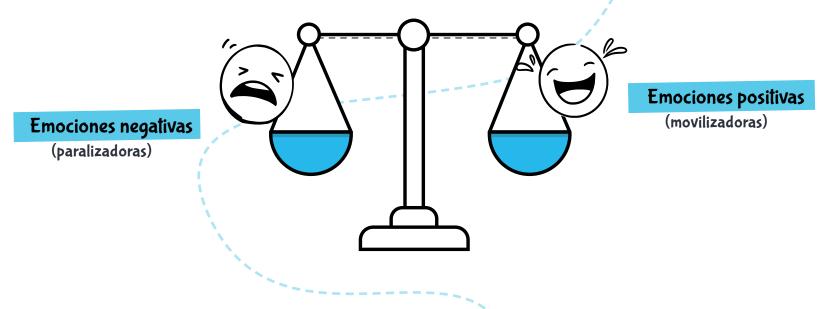
Las emociones movilizadoras resuelven problemas relacionados con el crecimiento personal y el desarrollo. La alegría, la gratitud, el amor y el orgullo son ejemplos de estas emociones, ya que están conectadas con el bienestar y facilitan una vida placentera y serena.



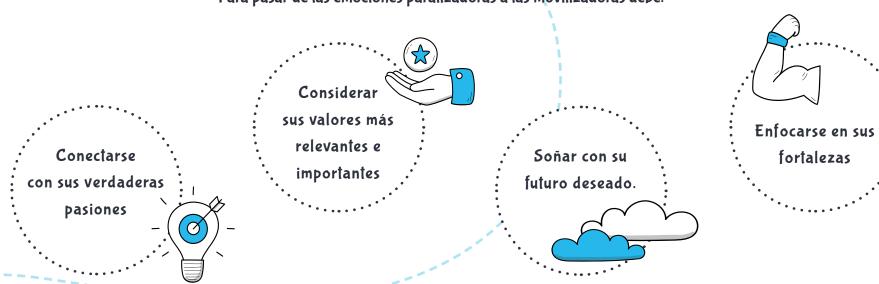








Para pasar de las emociones paralizadoras a las movilizadoras debe:

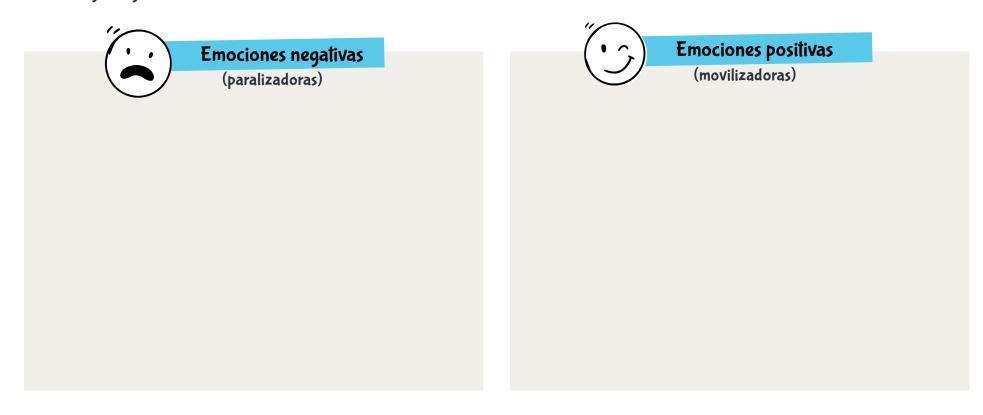








Haga una lista de las emociones paralizadoras y movilizadoras, analícelas y reflexione sobre cómo las puede equilibrar a su provecho y al de su agronegocio.





Sus talentos y habilidades respaldan su propuesta de valor

Para que un agronegocio tenga éxito es importante conectar su propósito de vida con la propuesta de valor del emprendimiento y, para ello, es posible recurrir al IKIGAI "Su razón de ser".





Reto #18

Conecte su propósito de vida con su propuesta de valor

La manera en que su emprendimiento tendrá éxito y perdurará en el tiempo es conectándolo con su propósito de vida. Para ello, realice un primer acercamiento describiendo algunos elementos principales del IKIGAI. Dé respuesta a cada una de las preguntas que se mencionan allí.

Satisfacción, pero sentimiento de inutilidad

Haga un listado de todo en lo que es buena(o).

Confortante, pero sentimiento de vacío

Haga un listado de aquello por lo cual le podrían pagar.



Goce y sentido de realización, pero

sin riqueza

Haga un listado de aquellas cosas que ama, que le apasionan.

Entusiasmo y complacencia, pero sensación de incertidumbre

Haga un listado de aquellas cosas que necesita el mundo y usted le podría dar.



Luego de haber hecho el ejercicio, analice si la información de su IKIGAI es acorde con su propuesta de valor. Si la respuesta es "afirmativa" escriba las razones del porqué sí se relaciona con tu propuesta de valor. En caso de ser "negativa", escriba cómo podría alinear su propuesta de valor a su IKIGAI.

Su IKIGAI se conecta con su propuesta de valor teniendo claras las características del cliente en su mercado objetivo y del producto o servicio que ofrece.



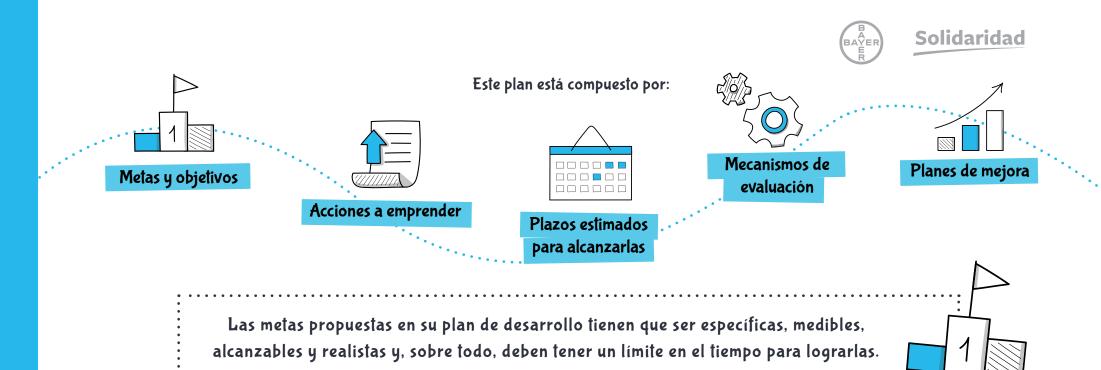
¿Cómo el emprendedor puede identificar y cerrar sus brechas de formación?

Es necesario que diseñe un plan de desarrollo laboral a partir de sus sueños personales, en donde se vea qué quiere lograr en un futuro a corto, mediano y largo plazo y, sobre todo, la forma en que lo logrará.









La importancia de evaluar las competencias e identificar

Cuando no se evalúa, corre el riesgo de terminar administrando una cosa muy distinta de la que se planeó hacer. Para que esto no le suceda, a continuación encontrará una herramienta que le ayudará a establecer planes de mejora.



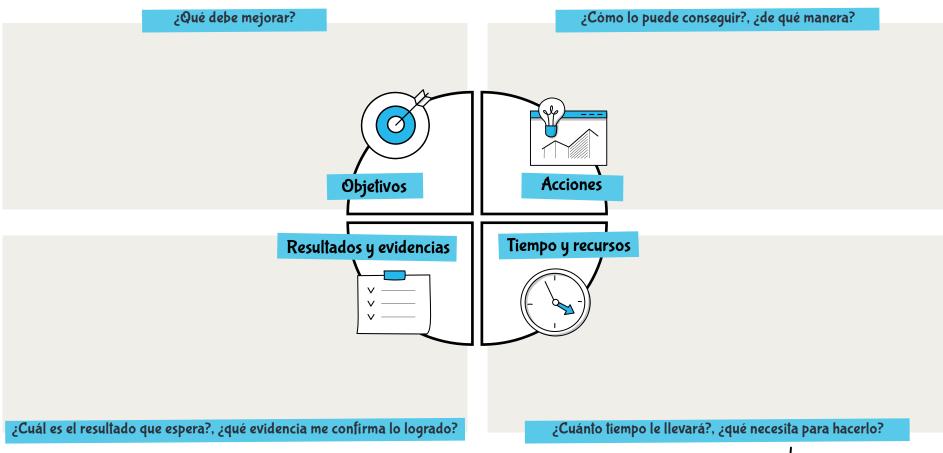
Para dar solución a este reto, es fundamental que identifique un problema o un aspecto por mejorar de su producto o servicio. Cuando lo tenga claro, dé respuesta a las siguientes preguntas.





Escriba el problema o aspecto a mejorar de su producto o servicio

Con base en la problemática o aspecto a mejorar, dé respuesta a los siguientes interrogantes:



Es importante que este ejercicio lo realice cada dos o tres meses. Esto le permitirá analizar lo que está haciendo y cómo mejorar en caso de que se necesite.





Albert Einstein

Herramienta Mapa de aliados

Esta herramienta le permitirá crear un mapa para ubicar de forma rápida las relaciones de los aliados clave para su proyecto de emprendimiento, así como la cercanía y pertinencia frente a este. Para usar esta herramienta tenga presentes las preguntas clave, ya que le darán una orientación de cómo proceder.



Listado de necesidades y requerimientos de sus clientes y lista de características de su propuesta de valor





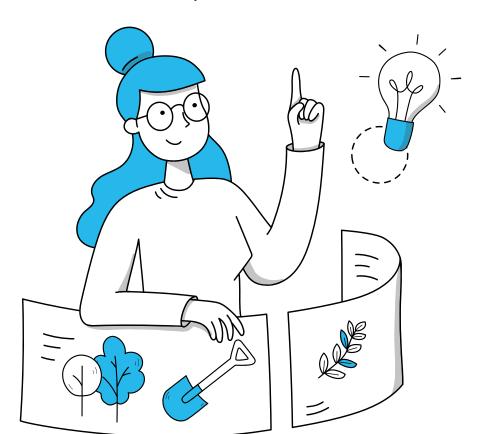
Haga un listado con las necesidades y requerimientos de sus clientes, y las características de su propuesta de valor.

Lista de no	ecesidades y requerimi	entos de sus clientes		Lista de características	de su propuesta de valor
	de las necesidades o requ nento de clientes y agregu	erimientos que considera que e una breve descripción.	Ahor		acterísticas más destacables de su egue una breve descripción.
# Ne	cesidad	Descripción	#	Necesidad	Descripción
1			1		
2			2		
3			3		
4			4		
5			5		



Paso 2 Matriz de necesidades del cliente y características de la propuesta de valor

Ya tiene su atención, ha despertado la curiosidad de su cliente por su agronegocio, ahora el reto es mantenerlo enganchado a través de una trama poderosa.



- En la columna Necesidades del cliente escriba uno a uno el numeral de las necesidades de sus clientes; son las mismas del paso anterior.
- En la fila **Propuesta de Valor** escriba los numerales de las características más destacables de su propuesta de Valor.
- Ahora comience a identificar cuál de las características de sus servicios puede suplir una de las necesidades de sus clientes, y en la celda donde coincida la necesidad con la característica coloque una X.

La pregunta clave para usar este insumo es: ¿su propuesta de valor responde a los elementos más importantes del producto o servicio que necesita el cliente?





	-\$\frac{1}{2}\hat{\gamma} .									
(0)		Su propuesta de valor								
\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	£0}									
ientes										
Necesidades de sus clientes										
idades d										
Necesi										



Paso 3 Definición de las necesidades no atendidas

Defina las necesidades no atendidas y qué puede cubrir con los recursos internos y los de sus colaboradores o, en dado caso, buscar aliados clave. Para ello:



- Identifique cuáles de las necesidades de sus clientes han quedado descubiertas de acuerdo con la matriz del paso anterior.
- Decida si va a cubrir esta necesidad o requerimiento de sus clientes, y escriba SÍ o NO en la columna Cubriré esta necesidad.
- Identifique si puede hacerlo con su equipo de trabajo o necesita buscar aliados externos, y teniendo en cuenta esto, diligencie la Columna Quién apoya.

La pregunta clave para usar este insumo es: ¿cuenta con los recursos internos para atender las necesidades no cubiertas de sus clientes?





Necesidades del cliente

Cubierta

¿Cubrirá esta necesidad?

¿Quién apoya? (recursos internos o aliados clave)

Si No

Si No

Si No

Si No

Si No

Sí No

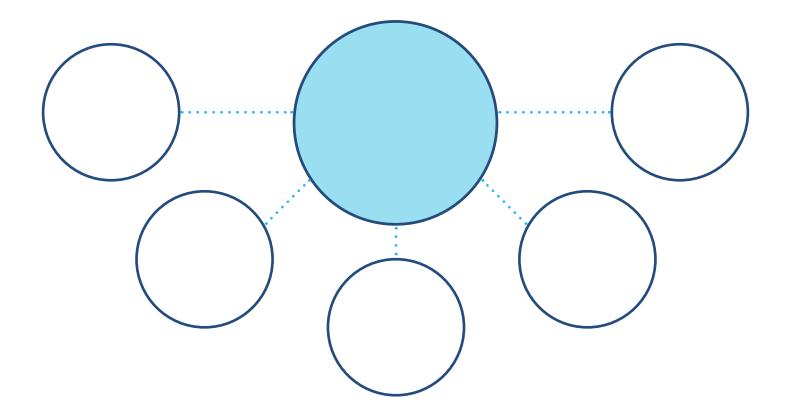
Si No



Paso 4 Mapa de aliados clave

Con este insumo podrá construir el mapa para ubicar los aliados clave para su emprendimiento. Para ello:

Escriba en el círculo azul el nombre de su emprendimiento. Escriba en cada círculo los aliados identificados en el paso 3. La cercanía o lejanía de los aliados dependerá de la prioridad e importancia para el emprendimiento. Si necesita agregar un nuevo aliado, dibuje un nuevo círculo en el diagrama.



La asociatividad es una de las tantas claves para lograr que cualquier emprendimiento pueda crecer. El objetivo es que con el paso del tiempo su mapa de aliados crezca continuamente.





8 Estación 8

Las finanzas aplicadas a su emprendimiento promueven el crecimiento de su negocio

Es común escuchar que el 70% de los emprendimientos desaparecen antes de los primeros cinco años de vida. Algunos motivos son la insuficiente planeación estratégica y de mercado, la deficiente planeación financiera y la baja generación de valor agregad. Es por ello que a continuación se mostrarán una serie de ideas que le ayudarán a que su emprendimiento no haga parte de esas cifras.

- A El valor del dinero en el tiempo afecta las decisiones financieras de su emprendimiento
- B Las decisiones financieras definen el futuro económico de su emprendimiento
- C Nuevas puertas se abren cuando formaliza su emprendimiento







Herramienta: decisiones informadas







El valor del dinero en el tiempo afecta las decisiones financieras de su emprendimiento

¿Cuál es el concepto de valor del dinero en el tiempo y cómo se aplica a su emprendimiento?

El valor del dinero con el paso del tiempo cambia. Si presta o pide un préstamo por equis cantidad de dinero, con el paso del tiempo, a ese préstamo hay que aplicarle unos intereses para que no pierda su valor, ya que con el dinero con el que hoy compra un insumo, dentro de dos años no podría hacerlo, no alcanzaría.



Lo anterior se debe a que el dinero cambia su valor según el punto en el tiempo en el que se reciba o se pague. A esto se le conoce como Valor del Dinero en el tiempo.

Otro factor que influye en el cambio del valor del dinero es la inflación, es decir, el aumento generalizado y persistente de los precios y servicios de un país durante un periodo de tiempo, normalmente un año.







Reto #20

¿Cómo afecta la inflación a su agronegocio?

Analice los precios que paga actualmente por los insumos para su agronegocio, determine si han subido a lo largo del tiempo y escriba brevemente cómo afecta esto a su economía.

Producto	¿Cuánto costaba hace un año?	¿Cuánto cuesta hoy en día?	¿Cómo afecta esto sus finanzas?

Al dar solución a este reto, se dará cuenta de la importancia de hacer un seguimiento a su economía para así poder tomar decisiones basadas en el comportamiento del mercado.







Tasa de interés y plazos de créditos: criterios clave para la toma de decisiones de endeudamiento

Al momento de tomar cualquier decisión financiera que implique la solicitud de un préstamo para de su agronegocio, tenga presente

los siguientes conceptos:



Capital

Es el dinero de hoy, prestado por una entidad financiera.



Es la suma de dinero que debe pagar por el capital.





Es el tiempo que tiene para pagar el capital. A mayor plazo, mayores intereses y viceversa.



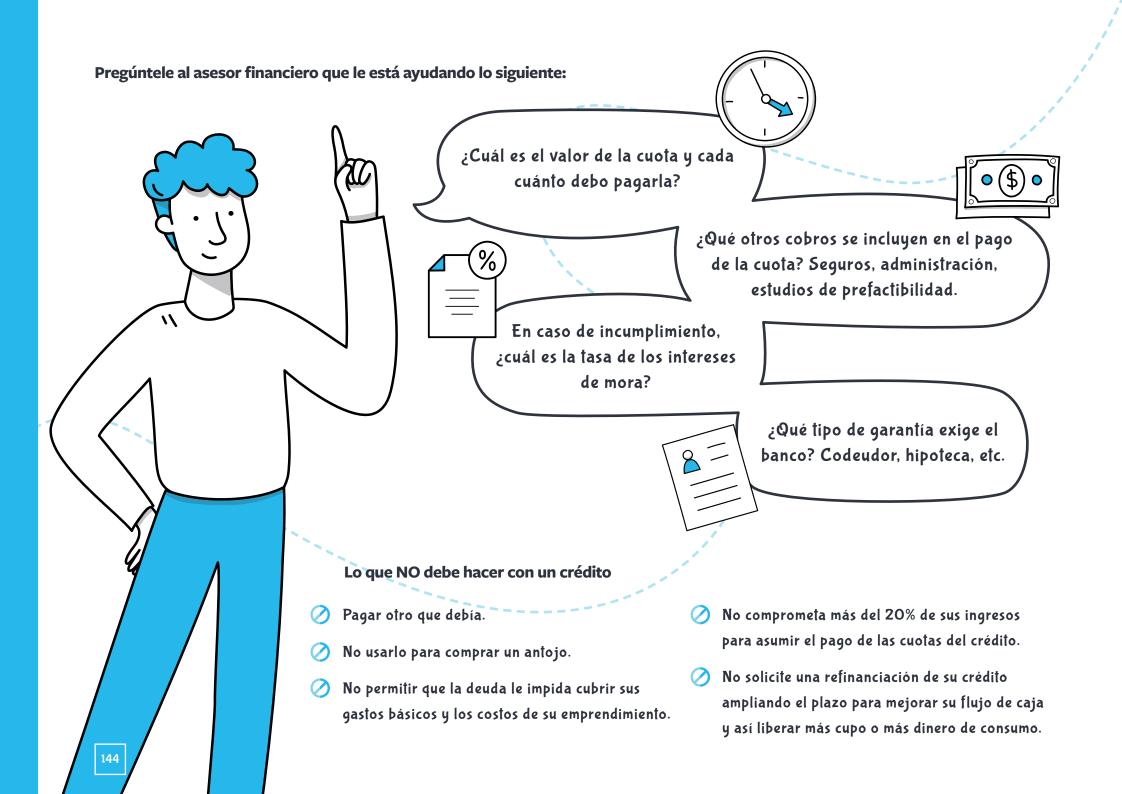


No solamente el plazo y la tasa de interés son los únicos aspectos a tener en cuenta cuando se toma la decisión de endeudarse, también hay que tener en cuenta un antes, un durante y un después.

Antes de tramitar un crédito

Planifique su solicitud de crédito: solicite lo que realmente necesita y tome en cuenta el flujo de caja de su agronegocio para que tenga certeza de que podrá asumir los pagos de las cuotas del crédito.

Entienda las condiciones del crédito: indague las fuentes de financiación que ofrecen tasas de intereses más bajas. Compare las condiciones que ofrece cada entidad financiera.









Para conocer más de este tema, tome su celular y, con la cámara, escanee los códigos y observe con atención los videos.



"Nunca gaste su dinero antes de ganarlo".

Thomas Jefferson



Las decisiones financieras definen el futuro económico de su emprendimiento

Una decisión financiera que definirá el camino de su emprendimiento es el endeudamiento, ya que cuando se adquiere, se están comprometiendo los ingresos futuros del negocio.

Cuando tenga un crédito comprométase a usarlo para lo que es y lleve un registro o control de los pagos que hace.

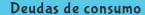


Solidaridad Solidaridad

Según el destino que le dé al dinero, las deudas pueden ser:

Deudas de inversión

Son préstamos para educación o crédito para comprar activos como maquinaria o equipos para su emprendimiento.



Son deudas para comprar bienes y servicios que con el tiempo pierden su valor y no producen en beneficio monetario, como por ejemplo: electrodomésticos, calzado, ropa, viajes.

Deudas de subsistencia

Son deudas para cubrir
necesidades básicas como
pago de servicios públicos,
arrendamiento, alimentación.
¡Mucho cuidado!, son deudas
malas y están revelando
problemas de salud financiera.

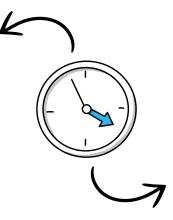
Deudas hormiga ...

Son las que aparecen por usar tarjeta de crédito, pedir un préstamo familiar o a un amigo y esto se vuelve una bola de nieve.



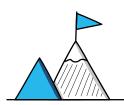
Deuda a corto plazo

Es menor a un año y se utiliza para conseguir liquidez inmediata. Con esta opción por lo general se espera recibir un beneficio económico mayor al costo financiero del crédito. Una de las ventajas de esta deuda es que no requiere un garantía real, como hipotecar la casa.



Deuda a largo plazo .

Es la de mayor a un año. Este tipo de financiamiento no se busca para atender imprevistos, sino para ayudar al emprendimiento con nuevos proyectos para impulsar crecimiento.



Reto #21

Analice su situación financiera



Solidaridad

Realice un análisis de su situación financiera durante el último año y escriba en cada casilla el listado de deudas buenas y malas durante este tiempo.

Listado de deudas buenas	Listado de deudas malas	

Con base en el análisis anterior, escriba el listado de las deudas malas, dé el argumento del por qué las considera así y reflexione sobre qué haría diferente para no adquirir dicha deuda.

Listado de deudas malas	¿Por qué es una deuda mala?	¿Qué haría diferente para no adquirir esta deuda?

¿Cuál es el concepto de valor del dinero en el tiempo y cómo se aplica a su emprendimiento?





Un proyecto de emprendimiento está expuesto al riesgo de diferentes maneras y en diferentes momentos del ciclo de vida del negocio, de hecho, emprender significa arriesgarse.



Reto #22

Analice los riesgos de su agronegocio

Su emprendimiento se puede enfrentar a riesgos por Amenaza, Oportunidad o Incertidumbre. Lea en qué consiste cada uno de ellos y en los espacios en blanco escriba a los que se enfrenta día a día.

El riesgo como amenaza hace referencia a los acontecimientos negativos que pueden perjudicar los objetivos de su emprendimiento, tales como fraudes o daños materiales.

Escriba algunos de los riesgos por amenaza que enfrenta su agronegocio.

El riesgo como oportunidad se presenta cuando puede identificar la relación que existe entre el riesgo y el retorno o beneficio económico que proporciona esa oportunidad. Recuerde que entre mayor es la rentabilidad, más alto es el riesgo de pérdida.

Escriba algunas de las oportunidades que tiene su agronegocio pero que pueden significar un riesgo.

Cuando percibe el <mark>riesgo como incertidumbre</mark> está poniendo en una bolsa todos los resultados positivos y negativos. En este caso debe buscar una posición de equilibrio y poner en una balanza la posible pérdida y la potencial ganancia que se derivan de asumir ese riesgo.

Escriba algunos de los riesgos como incertidumbre que puede presentar su agronegocio.





También existen otra clase de riesgos relacionados con prácticas laborales inadecuadas, por clientes y productos, por daños en los activos fijos y por fallas en el proceso.

Riesgo por prácticas laborales inadecuadas

Son pérdidas originadas
por el incumplimiento de
compromisos laborales o
acuerdos relacionados con
salud ocupacional o seguridad
industrial. La formalización del
emprendimiento es una forma
de mitigar este riesgo.

Riesgo por clientes y productos

Puede deberse a fallas de calidad de los productos, incumplimiento de las condiciones o garantías ofrecidas a los clientes o fallas en la asesoría a ellos y que generan pérdidas.

Riesgo por daños en los activos fijos

Se refiere a los daños en equipos o infraestructura de su negocio a causa de eventos naturales o fallos humanos.

Fallas en los procesos

Es uno de los riesgos más frecuentes, ya que cada proceso de su emprendimiento es vulnerable al riesgo de manera diferente.

"Si le tienes miedo al fracaso, nunca serás exitoso. Tienes que arriesgarte".

Mario Andretti





Nuevas puertas se abren cuando formalice su emprendimiento

La formalización es el proceso que llevan a cabo las empresas para incorporarse a la economía formal. La legalidad de los negocios trae consigo múltiples ventajas para usted y para los que le rodean.

La formalización presenta diversas dimensiones que debe conocer, tales como la entrada, los insumos o factores de producción y la tributación.



Entrada

Mi empresa

Es el nombre que

se le da a la formalización

del agronegocio, es

acercarse a las autoridades

correspondientes y registrar

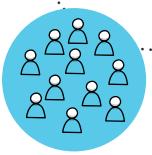
su emprendimiento.

Impuestos

Al formalizarse
deberá asumir unos
impuestos, puede ser que
esto no le suene atractivo,
pero es algo que todo
emprendedor debe
asumir.

Empleados

Al formalizarse,
adquiere una
responsabilidad con sus
empleados y debe brindarles
condiciones dignas para que
puedan trabajar.





Beneficios de legalizar su emprendimiento

Aunque la formalización implica compromisos, son más los beneficios que se derivan de ella, tales como:

- ✓ Tranquilidad: operar bajo la legalidad garantiza la permanencia del negocio y mitigar riesgos.
- Oportunidad de progreso y desarrollo: tiene más posibilidad de acceder a créditos de entidades financieras.
- ✓ **Visibilidad para los clientes:** puede hacer el despliegue publicitario a mayor escala, utilizando todos los medios que en la actualidad facilitan esta actividad.
- ✓ **Generación de empleo**: al formalizarse puede emplear a más personas ya que tendrá un reconocimiento.
- ✓ **Desarrollo económico de su entorno y su país:** cuando genera empleo, transforma la realidad de sus colaboradores y contribuye a su bienestar.





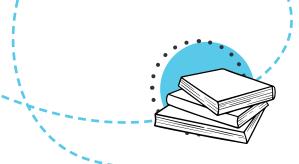


De seguro, tiene o tuvo miedo de formalizar su agronegocio. Haga una lista de esos miedos y compártalos con los demás, ¡desahóguese!



Para conocer más de este tema, tome su celular y, con la cámara, escanee el código y observe con atención el video.

Un emprendedor preparado debe tener conciencia de la existencia del riesgo; la clave está en identificarlo y revisar si es conveniente o no.



Herramienta Decisiones informadas

Esta herramienta le permitirá tomar decisiones financieras de endeudamiento con conocimiento. Para ello, siga los siguiente pasos:





Paso 1 Infórmese

Busque información sobre tres entidades financieras que ofrecen créditos y coloque en la tabla la información que se solicita.

Muchos bancos colocan esta información en internet. Si puede, consúltela a través de este medio.



Nombre del banco

1

2

3

¿Qué tasas de interés ofrece?

¿Qué condiciones piden para realizar un préstamo?



Compare las tasas que acaba de investigar y a partir del análisis que realice, escriba con cuál entidad bancaria decidiría obtener un crédito y las razones por las que lo haría.



Use esta herramienta cada vez que quiera tomar decisiones basadas en argumentos. Compare, analice, pregunte y cuando esté 100% segura(o) tome la decisión.

En algún momento de la vida su emprendimiento puede requerir un crédito para crecer, por ello, debe contar con información para tomar la mejor decisión.







9) Estación 9

Proyecte su emprendimiento a partir del uso de herramientas financieras

Una proyección financiera clara le ayudará a anticiparse a las necesidades de apalancamiento económico de su emprendimiento, identificar los periodos de liquidez, estimar los requerimientos de los recursos e insumos para hacer mejores negociaciones con los proveedores y estar mejor preparados para escenarios de incertidumbre. Para conocer cómo lograr lo anterior se realizará un abordaje a los siguientes temas:

A El dinero entra y sale, ¿cómo hacerle seguimiento?



B El presupuesto: la estrategia para anticiparse a las necesidades de capital de su emprendimiento

163

Herramienta: herramienta financiera para su emprendimiento



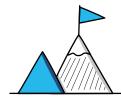






El dinero entra y sale, ¿cómo hacerle seguimiento?

Al dinero que entra (ingresos) y el que sale (egresos) de su agronegocio se le llama flujo de caja. Cuando la diferencia es positiva, se puede decir que hay sanidad financiera en el emprendimiento. En otras palabras, el flujo de caja ayuda a identificar la capacidad del negocio para responder por los compromisos financieros de corto plazo, el pago del salario, proveedores y facturas de Servicio público, entre otras responsabilidades.



Reto **#24**

Identificando las entradas y salidas de dinero

Comience identificando sus entradas y salidas de dinero. Esto le ayudará a determinar con precisión la fuente de sus ingresos y egresos.

Haga una lista con todas las actividades que realiza y que le generan un ingreso

Haga una lista con todas las actividades, compras y demás aspectos que se convierten en un egreso

Solidaridad Solidaridad

El riesgo de confundir la utilidad con la liquidez

Para no confundir la utilidad con la liquidez, preste atención a lo que significa cada una:

¿Qué es? ¿Cómo se evalúa? Capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus Se evalúa en el día a día del agronegocio. obligaciones financieras de corto plazo, y para suministrar Liquidez los recursos necesarios para mantener el emprendimiento en marcha y produciendo. ¿Cómo se evalúa? ¿Qué es? Se evalúa al final del ejercicio del año contable. Es la ganancia que queda después de restarle a los ingresos, Utilidad El hecho de que haya utilidad no garantiza que los costos y gastos del emprendimiento. exista efectivo para tener al negocio operando. Un manejo administrativo y financiero adecuado del emprendimiento debe enfocarse en garantizar que haya liquidez, manteniendo o incrementando el volumen de las ventas, manejando plazos cortos con los clientes.



Solidaridad

Ejemplo:

Imagine que durante un periodo X tuvo ventas por \$2.000.000 y sus costos fueron de \$1.500.000. El estado de resultado integral (estado de ganancias y pérdidas), se vería así:



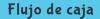
Estado de resultado integral

Ventas \$2.000.000 - Costos \$1.500.000

Utilidad \$500.000

iMuy bien!

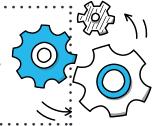
Según el ejemplo, tuvo una utilidad de \$500.000. Sin embargo, al revisar su caja registradora no tiene efectivo; ¿qué ocurrió?. Resulta que las ventas fueron a crédito, esto quiere decir que el flujo de caja se comportó de la siguiente manera:



Ventas \$0 - Costos \$1.500.000

Utilidad - \$1.500.000

Con este sencillo ejercicio puede entender la importancia de la liquidez. Si tiene un saldo negativo de \$1.500.000, no tendrá para pagar la nómina o a los proveedores, con el riesgo que esto implica para la operación del negocio.





Reto **#25**

Calcule su utilidad y flujo de caja

Es momento de determinar la utilidad y la liquidez de su agronegocio para un mes en específico. Para ello, complete los siguientes datos:

Calcule su utilidad:		

Escriba el mes que va a analizar:

Escriba los ingresos del mes:

Escriba los costos de ese mes:

(Costos de materias primas, trabajadores, etc).

¿Cuál es la utilidad?:



+ Ingresos:

- Egresos

¿Cuál es el flujo de caja neto?



Calcular la utilidad y el flujo de caja de su agronegocio le ayudará a tener un mejor control sobre sus entradas y salidas de dinero.

Para tener más datos sobre la mejor opción para adquirir el crédito, lo ideal es realizar un plan de amortización, sin embargo, este un ejercicio inicial que le puede ayudar a tener idea de la entidad que más se acomoda a tus necesidades.

Ambos indicadores son vitales para que su emprendimiento tenga viabilidad financiera, por lo tanto, no debe descuidar ninguno de los dos.





El presupuesto: la estrategia para anticiparse a las necesidades de capital de su emprendimiento

Lo primero que debe tener en cuenta es que el presupuesto es la cantidad de recursos o dinero estimado que se va a necesitar para la operación del emprendimiento, en un periodo de tiempo (por lo general un año).

El presupuesto es un pronóstico de ventas y de gastos, por lo cual hay que construirlo con información confiable y realista.



Identificar
momentos en que las
salidas son mayores
que las entradas.

Conocer los
periodos de liquidez
para administrar
correctamente el
dinero.

Fijar metas

de ahorro que en el

futuro le puedan ayudar

a solventar problemas

económicos.

¿Cómo ve su agronegocio en cinco años?

La planeación financiera de largo plazo es un mapa de ruta que le puede ayudar a proyectar las posibilidades (realistas) de crecimiento de su emprendimiento.



El crecimiento de su agronegocio no solamente se refleja en el aumento de las ventas, también está asociado a una mayor inversión que en la mayoría de los casos demanda recursos financieros externos.



Al momento de elaborar su proyección financiera tenga presente lo siguiente:

Proyecte los créditos

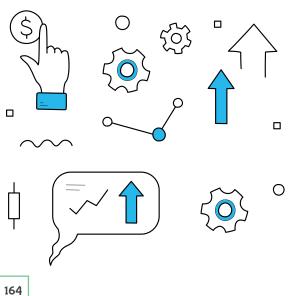
Tenga en cuenta la tasa de interés que podría tener su crédito de acuerdo con su destinación, así como los plazos que ofrece el sector financiero.

Pronostique precios y costos

Pronostique pequeños incrementos porcentuales en los costos y precios de venta. Esto lo llevará a estar más preparado para el futuro.

Proyecte el incremento del volumen de ventas

Alinee su proyección de ventas con la capacidad instalada que posea su emprendimiento. Si durante su proyección no planifica inversión, no es coherente que de un año a otro, presente un incremento exagerado.







Reto #26



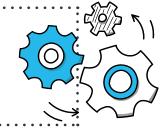
Solidaridad

¿Cómo ve su agronegocio en cinco años?

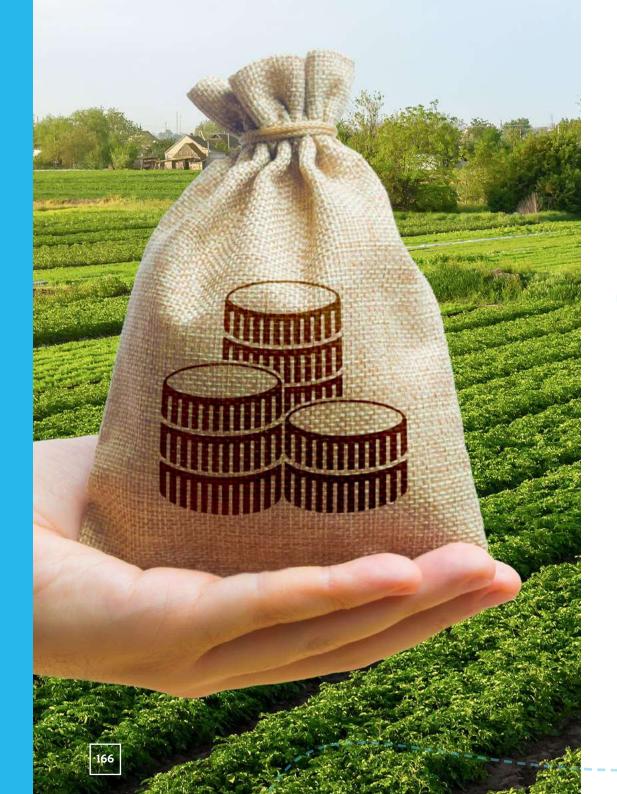
La proyección y visualización de un agronegocio debe hacerse a partir de datos y cálculos, sin embargo, esto no debe limitar su capacidad de soñar. Por ello, escriba en cada espacio cómo ve su agronegocio en cinco años y cómo lo piensa lograr.

¿Cómo ve su agronegocio en cinco años?	¿Cómo lo piensa lograr?

Los sueños sin instrumentos de medición por lo general no suelen cumplirse. Si quiere hacer crecer su agronegocio, visualícelo a cinco años y establezca un plan de acción para lograrlo.



La planeación financiera de largo plazo es un instrumento que da una visión de futuro y le ayudará a anticiparse en la búsqueda de los recursos que demande su emprendimiento.





Herramienta Herramientas financieras para su emprendimiento

Esta herramienta le permitirá usar una serie de recursos financieros a su favor, de tal forma que esté en la capacidad de proyectar ingresos, calcular la mano de obra y de materia primera para su agronegocio, y de paso, identificar los costos en los que incurre mes a mes.



Si cuenta con una conexión a internet, tome su celular y escanee los siguientes códigos QR. Allí encontrará el paso a paso de cómo usar esta herramienta explicada por un experto. Si no tiene, ¡no hay problema!, a continuación se explica de manera muy clara cómo hacer uso de ella.





Presupuesto parte 1



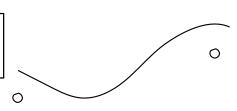
Presupuesto parte 2

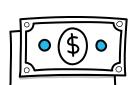


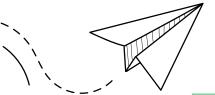
Presupuesto parte 3













Paso 1 Proyecte sus ingresos

Tenga en cuenta la estacionalidad de sus productos y servicios, todos los negocios tienen temporadas altas y bajas. Con esta tabla podrá registrar las unidades a vender, especificando su precio fecha por fecha.

Ingresos por productos y servicios														
No.	Concepto	Precio Unitario	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre









	Unidades a vender													
No.	Concepto	Precio Unitario	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre



Paso 2 Calcule la mano de obra

Debe tener claro cuántos colaboradores requiere para que su agronegocio funcione, especificando si los necesita de manera fija o de acuerdo con la curva de las ventas. Registre en esta herramienta el cargo de las personas que trabajan con usted, lo que les paga mes a mes, y en dado caso, complete el espacio de comisiones, bonificaciones y honorarios.

	Personal contratado														
No.	Cargo	Salario / Mes	Vinculación	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
							••••	• • • • • •	••••						
•							• •			••••					







	Comisiones, bonificaciones y honorarios													
No.	Cargo / Asesoría	С/В/Н	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
						••••		•••						









Paso 3 Calcule la materia prima

Tenga clara la lista de materias primas y el rendimiento de ellas para obtener una unidad de producto, es decir, saber cuánto necesita de cada insumo para producir un volumen determinado de su o sus productos.

	Cantidades de materias primas														
No.	Producto	Unidad	Valor unitario	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre









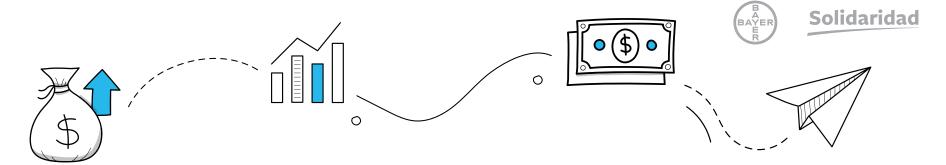
	Costo de materias primas														
No.	Producto	Unidad	Valor unitario	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre



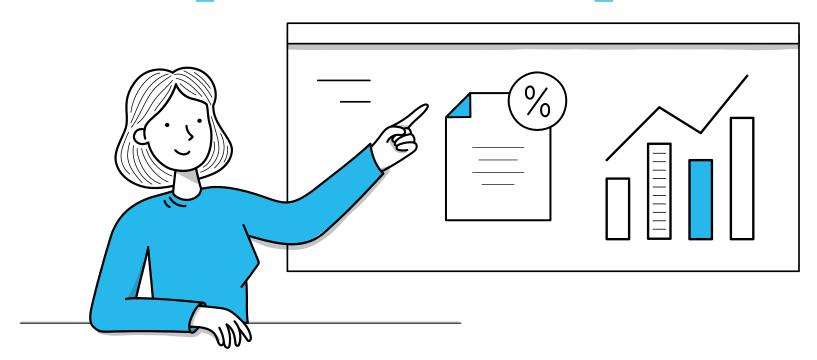
Paso 4 Calcule los costos fijos

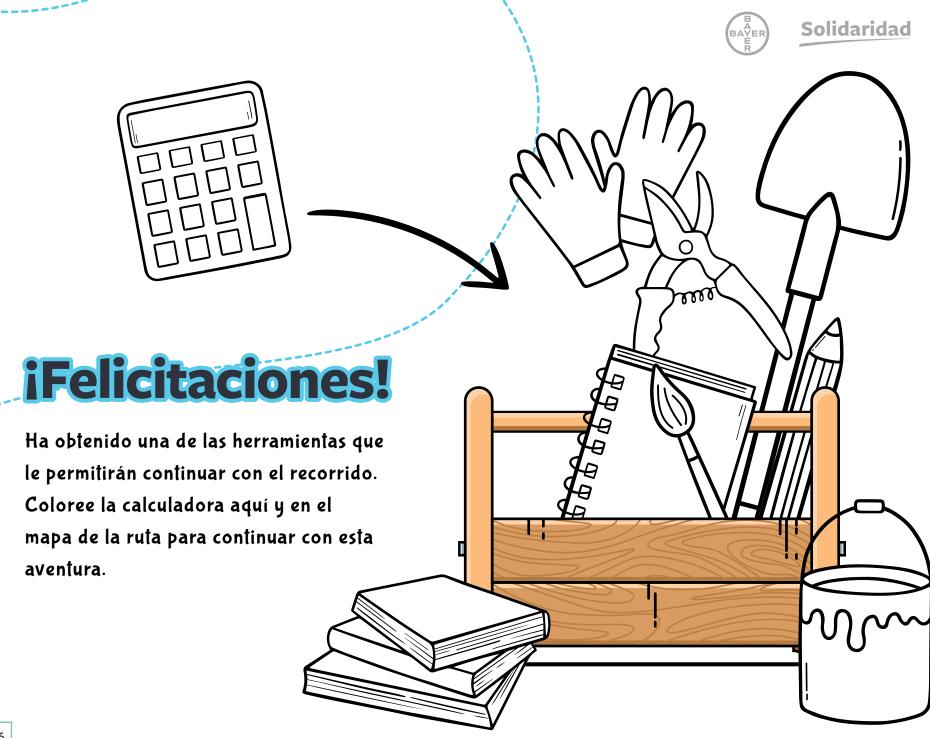
Los agronegocios tienen costos fijos y costos variables. Los variables están asociados al volumen de producción, mientras que los fijos son aquellos que son constantes así venda o no, como por ejemplo, el arrendamiento de un espacio. Registre estos costos en la siguiente tabla:

	Costos fijos													
No.	Concepto	Categoría	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre



La planeación financiera de largo plazo es un instrumento que da una visión de futuro y le ayudará a anticiparse en la búsqueda de los recursos que demande su emprendimiento.



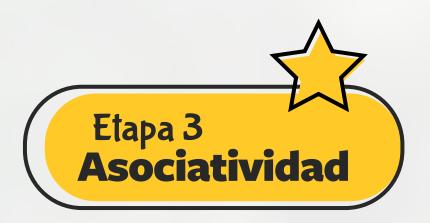


iFin de la etapa!

Felicitaciones, ha llegado al final de esta etapa. Recorrió un largo camino a través de las diferentes estaciones, lo cual le ha permitió entender cómo hacer que su sueño de emprendimiento se haga realidad.

Para ello, entendió que antes de iniciar esta aventura de vida debe reconocer en qué es fuerte, qué le apasiona, qué es eso que le motiva a vivir y que puede combinar con su sueño de emprendimiento. Luego, observó y realizó ejercicios que le llevaron a plantear un modelo de negocio bajo la plantilla Canvas y, para lograrlo, adquirió la habilidad de analizar y entender las necesidades, los deseos y las frustraciones de sus clientes. Esto le permitió comprender la importancia de contar con aliados estratégicos para llegar a más personas y, con esto en mente, superó retos que le enseñaron a encontrar mentores y financiadores, ya que son la clave de asociatividad que debe tener todo emprendimiento.

A partir de este último punto, usted superó retos que le llevaron a alinear su propuesta de valor con su cliente, con sus talentos y habilidades y, finalmente, conoció algunos conceptos financieros básicos que le permitirán a futuro tomar decisiones basadas en la información. Además de todo esto, usted se atrevió a usar herramientas financieras para hacer proyecciones económicas de su agronegocio. Sin duda alguna, usted tiene un talento digno de admirar y, por estas razones, puede continuar con la última etapa de este recorrido.



¡Es momento de continuar con la etapa 3 del recorrido de la Ruta Emprende - Rural!. Aquí comprenderá la importancia de trabajar en equipo, de plantear objetivos comunes en donde todos puedan ganar, y para ello, deberá pasar por cada uno de los puntos mostrados en el mapa y solucionar los retos que encontrará. ¡Buena suerte!

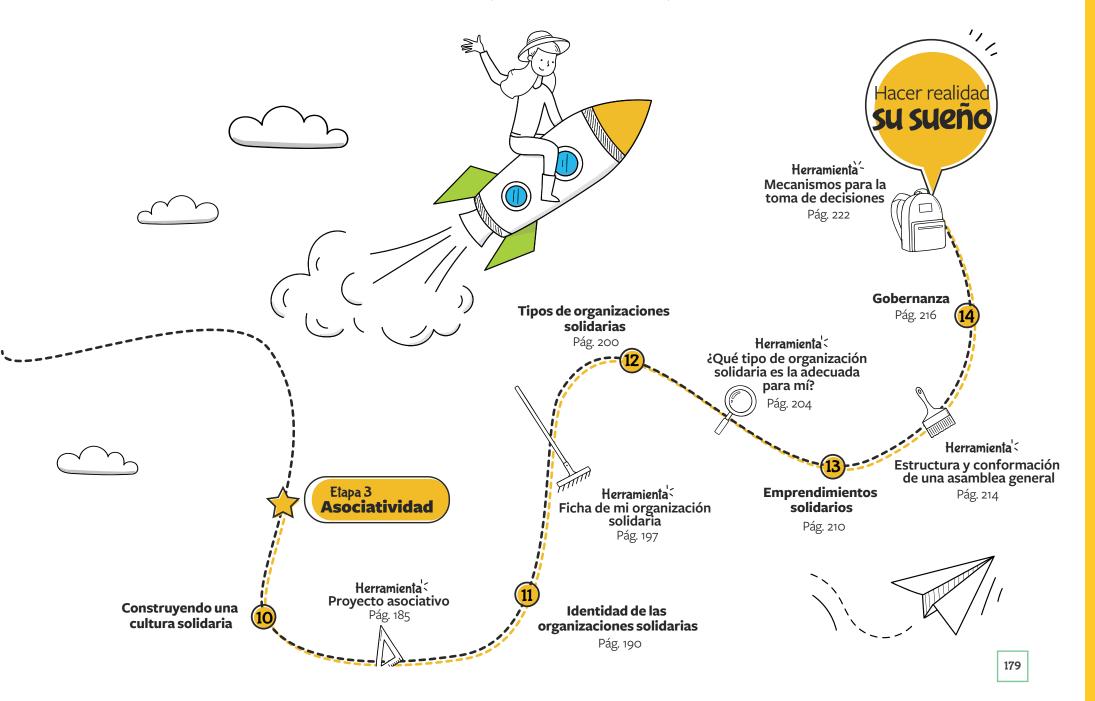
Cuando se trabaja en equipo, se llega a la meta más rápido y mejor.



Antes de iniciar revise que tenga todas las herramientas de cada etapa. ¡Son fundamentales para superar los retos que encontrará de aquí en adelante!









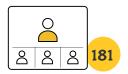
Estación 10

Construyendo una cultura solidaria

Construir una economía solidaria no es tarea compleja pero tampoco es algo sencillo. Para ello es importante plantearse objetivos comunes y asociarse con personas que tengan la misma visión.

Para entender cómo construir una cultura solidaria se abordarán los siguientes temas:

A Definiciones clave sobre asociatividad



B Ejemplo para entender mejor la asociatividad



Herramienta: proyecto asociativo





Solidaridad Solidaridad

Definiciones clave sobre asociatividad

Para lograr el éxito en un proyecto productivo y ser el líder que tomará las decisiones sobre su rumbo, es importante que conozca algunas definiciones clave.

Solidaridad

Vinculo que
une a varios seres
humanos para colaborar
y ayudarse frente a
necesidades, problemas
y aspiraciones.



Empresa de economía solidaria

Son unidades

económicas que forman
asociaciones de personas
para satisfacer necesidades,
aspiraciones y deseos de sus
asociados y el desarrollo de obras
de servicio para la comunidad.
No buscan acumular dinero,
ni obtener ganancias.

Organización solidaria

Forma de
organización (puede
ser formal o no formal)
que sin ánimo de lucro busca
el beneficio social a través
de la solidaridad y la
cooperación

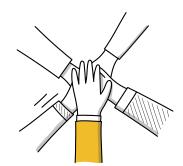


Organización sin ánimo de lucro

sin ánimo de lucro
es aquella en la que el
excedente o ganancia se
reinvierte en programas para el
beneficio de la comunidad o de
sus asociados. Su propósito
no es acumular dinero.



Mecanismo de
cooperación para
relacionar y articular
individuos o grupos de
personas que tienen un
objetivo común.





Reto **#27**





Recordando cómo aplicar la asociatividad

Dibuje una experiencia de asociatividad que recuerde porque hizo parte de ella, porque se la c televisión. Dentro de las experiencias más comunes de asociatividad está la realización de vías	
Luego de haber realizado el dibujo, conteste las siguientes preguntas: ¿Cuál es la experiencia que más recuerda?	¿Qué sentimiento le generó?
Este reto le ayudó a reconocer y recordar los logros que pueden alcanzar quienes se	



Ejemplo para entender mejor la asociatividad

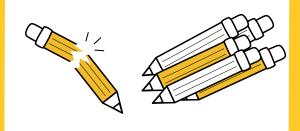


Para entender mejor los conceptos hay que verlos en la realidad de una comunidad, por ello, a continuación se muestra la historia de un agronegocio basado en la pesca.

En un pueblo de pescadores, un día, siete de ellos estaban charlando y se dieron cuenta de que tenían muchos problemas: lo que vendían apenas les alcanzaba para comer, no tenían acueducto y la escuela no tenía techo.



En la charla uno de ellos tuvo una idea: un lápiz se quiebra más fácil que un conjunto de ellos, así que debían trabajar en equipo para solucionar esos problemas.



Entre estos siete pescadores convencieron a otros trece y todos reunieron sus ahorros. Junto con el apoyo de la Alcaldía y de un hotel, empezaron una asociación.



En la asociación empezaron a trabajar juntos intercambiando mejores maneras de pescar e ideas sobre cómo aprovechar mejor la actividad.



Un año después, viendo la prosperidad de la asociación, se juntaron 20 pescadores más. Ya eran 40 personas que aportaban sus ideas y su trabajo, así que registraron la asociación para hacerla más formal.



Hoy, cinco años después, esta asociación tiene cincuenta asociados, doce empleados y un alto patrimonio, además vende todo el año gran variedad de productos relacionados con la pesca. Los excedentes de lo producido otorga auxilios de vivienda, educación y préstamos a sus asociados y hasta ha impulsado una campaña de cuidado del mar en la región.



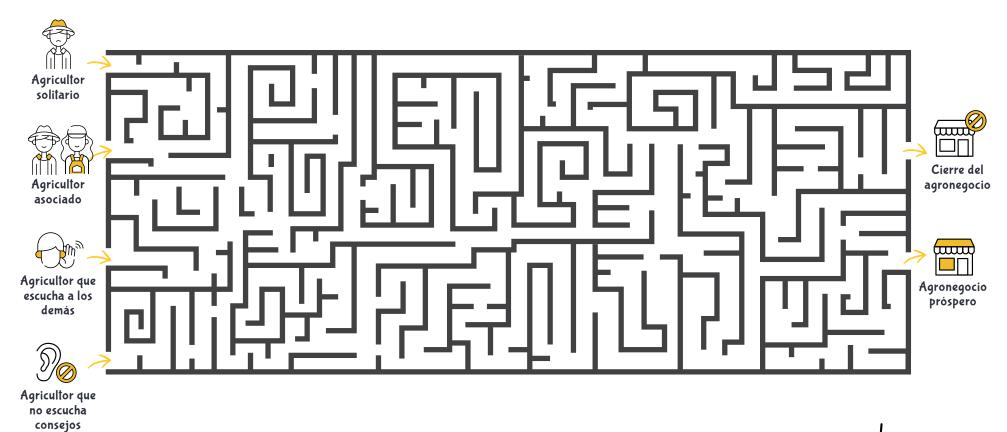
Reto #28



Solidaridad

Encuentre los beneficios de la asociatividad

Siga el camino para conocer cómo cada actitud que toma puede llevar al cierre de su agronegocio o a que sea próspero.



Aquellas personas que deciden en su camino de emprendimiento estar solas tienen más dificultades de lograr que este sea próspero. Por el contrario, aquellas que sí sé asocian tienen más oportunidades de crecer.



"Los grandes logros de cualquier persona generalmente dependen de muchas manos, corazones y mentes"

Walt Disney



Proyecto asociativo

Esta herramienta le permitirá tener una guía inicial de cómo lograr un proyecto asociativo. Para ello, siga con atención cada uno de los pasos que se muestran a continuación.





Aclarando su proyecto asociativo



Describa la idea que tiene en mente para ayudar a la comunidad.

Paso 2 Cree un vinculo que los asocie

Escriba cuál será el vínculo en común que los asocia.

Paso 3 Realice un listado de recursos para llevar a cabo una idea

Enumere los recursos que se necesitan para llevar la idea a cabo.

(recuerde que los recursos no son sólo económicos, también pueden ser humanos, de maquinaria, espacios o materiales).





Paso 4

Piense en los cambios que desea generar en su comunidad

Describa los cambios que espera generar en la comunidad.

Paso 5

Detecte las habilidades esenciales para generar los cambios

Enumere las habilidades que deben tener las personas que conforman la asociación.

Una de las tantas claves de la asociatividad es la organización y establecer metas con propósitos en común. Utilice esta herramienta para detectar aquellas personas con las que puede contar, los recursos que se necesitan y, sobre todo, aquello que quieren lograr.



No hay secretos para el éxito. Éste se alcanza preparándose, trabajando arduamente y aprendiendo del fracaso.







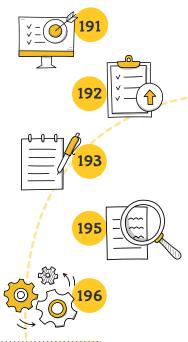


Estación 11

Identidad de las organizaciones solidarias

Todas las iniciativas grupales tienen una identidad: a veces se hacen escudos, logos, emblemas o una frase que apenas se ve; es fácil identificar si se está hablando de una fundación, un producto o empresa. Para conocer un poco más de este tema y entender la importancia de la identidad en las organizaciones solidarias se verán los siguientes temas:

- A Características de una organización solidaria
- B Valores de una organización solidaria
- C Principios de una organización solidaria
- D Dimensiones de una organización solidaria
- E Fines de la economía solidaria



Herramienta: ficha de mi organización solidaria



"El trabajo en equipo es el secreto que hace que la gente común logre resultados poco comunes".



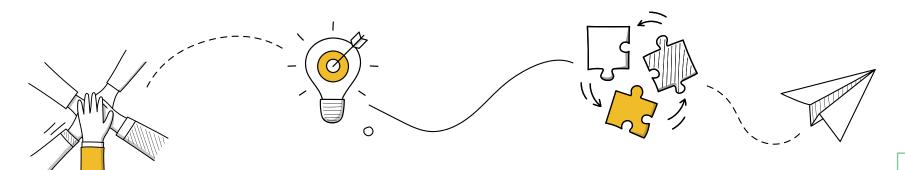
Ifeanyi Enoch Onuoha

Características de una organización solidaria

Para entender mejor los conceptos hay que verlos en la realidad de una comunidad, por ello, a continuación se muestra la historia de un agronegocio basado en la pesca.

¡Qué bueno sería poder liderar una organización solidaria y ser luz en el camino de alguien de su comunidad, ¿verdad?!

Este tipo de organizaciones se caracterizan porque en el ejercicio de su actividad tienen como objeto social satisfacer las necesidades de sus asociados a través de una economía solidaria; es por esto que no tienen ánimo de lucro. En ese sentido, estas organizaciones deben garantizar la igualdad de derechos y obligaciones de sus miembros estableciendo estatutos de aportes e integrándose social y económicamente sin afectar los vínculos con otras entidades sin ánimo de lucro.







Valores de una organización solidaria

Recuerde que una organización solidaria es creada para ayudar a la comunidad a prosperar en diferentes ámbitos de la vida de sus miembros y vecinos, así que este tipo de organizaciones siempre deben tener en mente los siguientes valores:



Una organización solidaria con valores tiene una ruta clara a seguir.





Solidaridad

Principios de una organización solidaria

Los principios son los valores, creencias y normas que orientan las decisiones que toma una organización. En el camino de las organizaciones solidarias pueden surgir dilemas, así que se deben tener en cuenta los siguientes principios porque le podrán ayudar a solucionarlos.





Reto #29 ¿Qué camino seguir?





Rosa es una persona comprometida con su comunidad, siempre está pendiente de lo que cada persona necesita y con esa misma voluntad es líder de una organización de campesinos que ha ayudado a personas de la región a mejorar las prácticas de sus cultivos. La semana anterior se vio envuelta en un dilema y una persona la buscó para decirle lo siguiente:

"Rosa, yo puedo llevar esa máquina que su organización necesita, así podrán acelerar el proceso de producción y además traeré nuevos asociados porque ellos me deben un favor".

Basado en los valores y principios de una organización solidaria, marque con una X cuál es la decisión más apropiada que se debería tomar.

Aceptar la propuesta

Rechazar la propuesta

¿Por qué cree que la opción seleccionada es la mejor para Rosa y para la organización?

Mientras existan principios claros será más fácil tomar el camino correcto. Esto aplica para las organizaciones y la vida en general.





Dimensiones de una organización solidaria

Las dimensiones de una organización solidaria son esas acciones en diferentes aspectos que le permiten a los asociados no olvidar el propósito central: ayudar a la comunidad. Obsérvelas con atención para tenerlas en cuenta cuando sea miembro o líder de un proceso asociativo:

1. Social

Hay construcción colectiva de expectativas y soluciones a las necesidades identificadas porque cada persona comparte sus experiencias, talentos y objetivos comunes. Esto genera relaciones de confianza e incluso alianzas con otros grupos.

2.Cultural

Los asociados desarrollan conciencia comunitaria y asociativa gracias a que se promueve la ayuda mutua para el bienestar de todos.

Dimensiones de una organización solidaria

3. Económica

La producción de bienes y la prestación de servicios le permiten generar ingresos a los asociados. Esto les ayuda a satisfacer necesidades, mejorar las condiciones de vida, ver sus ideas y proyectos productivos hacerse realidad, acceder a planes de financiamiento y poseer parte de los medios de producción porque todos los asociados son dueños de los mismos.

4. Política

Se vivencia la democracia a través de la autonomía para organizarse, para la asignación de funciones, la autogestión, la autodeterminación y la participación constante de los asociados no solo con trabajo sino a través del voto para tomar decisiones.

5. Ambiental

La organización comunitaria facilita el cuidado, la protección y la recuperación del medio ambiente y permite generar bienes y servicios teniendo en cuenta este aspecto.





Fines de la economía solidaria

Un fin es la meta a donde se quiere llegar. Las organizaciones solidarias, por basarse en la economía solidaria, se espera que ayuden a sus miembros y a las comunidades que impactarán a:

Promover el desarrollo integral del ser humano.

Participar en el diseño y ejecución de planes, programas y proyectos de desarrollo económico y social.

Contribuir
al ejercicio y
perfeccionamiento
de la democracia
participativa.

Garantizar la
participación y el acceso
a la formación, el trabajo,
la propiedad, la información,
la gestión y la distribución
equitativa de beneficios sin
discriminación alguna.

Generar prácticas
que consoliden una
corriente vivencial de
pensamiento solidario, crítico,
creativo y emprendedor como
medio para alcanzar el
desarrollo y la paz de los
pueblos

Una organización solidaria con valores tiene una ruta clara.

Herramienta
Ficha de mi
organización
solidaria

Esta herramienta le permitirá identificar las características, valores y dimensiones de su organización solidaria.



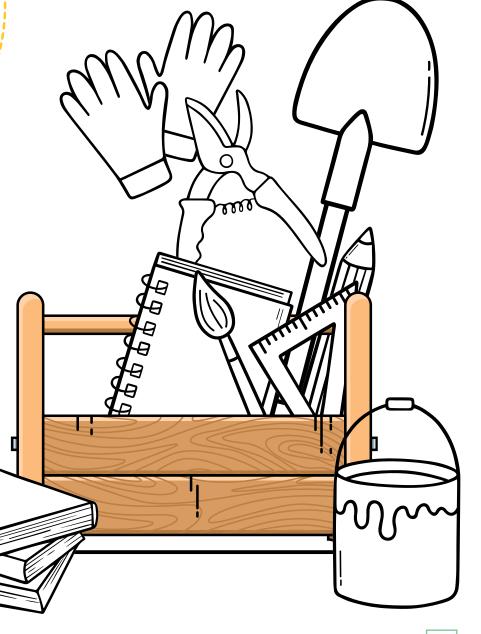
	Ficha de identificación pa	ra mi organiz	ación solidaria
Non	nbre de la organización solidaria		El valor que más se va a destacar
	¿Cómo va a colaborar en las difere	entes dimensiones	s de la comunidad?
Social	Cultural		Económica
Política		Ambiental	
	Dibuje en el recuadro el emblema	que representará	a su organización





iFelicitaciones!

Ha obtenido una de las herramientas que le permitirán continuar con el recorrido. Coloree el rastrillo aquí y en el mapa de la ruta para continuar con esta aventura.





Estación 12

Tipos de organizaciones solidarias

Existen diferentes tipos de organizaciones que debe conocer, pues, al hacerlo, estará en la capacidad y el conocimiento de decidir qué tipo de organización quiere formar. Para ello, se abordarán los siguientes temas:

A ¿Qué son las empresas con y sin ánimo de lucro?



B Acciones que NO pueden realizar las organizaciones solidarias



Herramienta: ¿qué tipo de organización solidaria es la adecuada para usted?



"El trabajo en equipo es la capacidad de trabajar juntos hacia una visión común; la capacidad de dirigir los logros individuales hacia los objetivos de la organización. Es el combustible que permite que la gente normal logre resultados poco comunes".

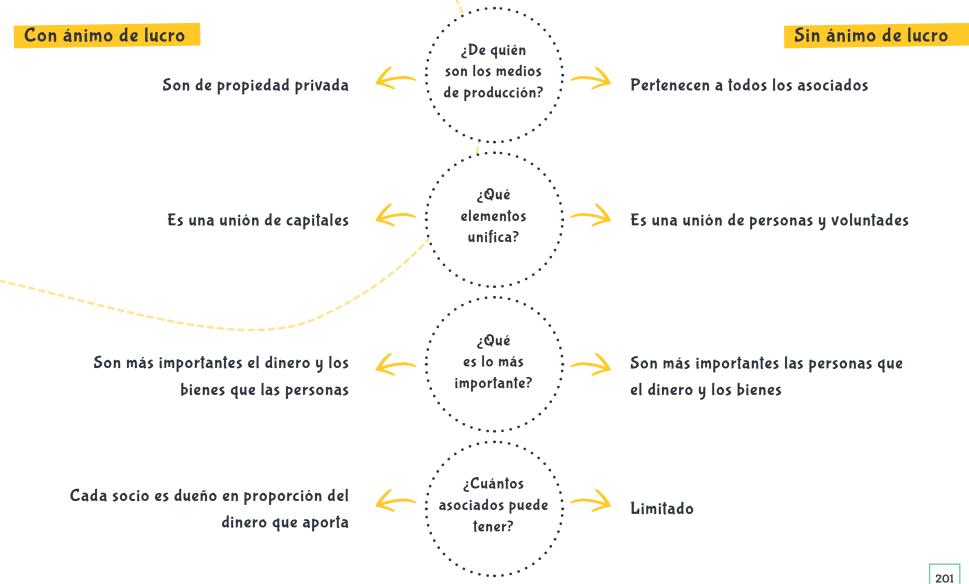
Andrew Carnegie





¿Qué son las empresas con y sin ánimo de lucro?

Si desea tener un proyecto asociativo, debe tener clara la diferencia entre aquellos que son con ánimo de lucro y aquellos que son sin ánimo de lucro. ¡Preste atención!







Acciones que NO pueden realizar las organizaciones solidarias

Las organizaciones solidarias son sin ánimo de lucro, es decir, las ganancias se reinvertirán en los asociados y la comunidad. Existe una serie de acciones que este tipo de organización no puede realizar y que debe conocer, estas son:

Repartir entre los asociados las reservas, auxilios o donaciones de carácter patrimonial. Adulterar las cifras consignadas en los balances.

Destinar los excedentes o ganancias a fines distintos y proporciones distintas a las previstas en los estatutos y reglamentos construidos en acuerdo con los asociados, beneficiando a particulares o para evadir responsabilidades tributarias.

Evitar inspecciones o vigilancia de los asociados o las entidades con la respectiva competencia.

Aplicar políticas discriminatorias para el ingreso de asociados, recibir a personas que no cumplen con el vínculo de asociación o impedir que quien lo desee se retire.

Desarrollar actividades no relacionadas con el objeto social de la asociación.







Lea atentamente cada una de las afirmaciones y marque con una X si está de acuerdo con ella o no.

Afirmación

Las organizaciones solidarias no generan beneficios económicos.

Las organizaciones solidarias pagan impuestos.

En las organizaciones solidarias solo algunos son dueños.

Las organizaciones solidarias no se registran.

¿Está de	acuerdo?
Sí	No
Si	No
Si	No
Si	No

Reflexionar sobre lo anterior le permitirá despejar las dudas que tenga sobre las organizaciones solidarias. Si bien es cierto que frente a las organizaciones solidarias existen muchos mitos, la realidad es que:

Sí generan beneficios económicos, la diferencia es que los entienden como excedentes que se reinvierten en los fines sociales de la organización.

Sí pagan impuestos, solo que lo hacen a través de regímenes especiales dependiendo de la organización.

Los bienes pertenecen a todos los asociados. Aunque se nombre un gerente y una junta directiva, las decisiones, responsabilidades y beneficios son para todos.

Sí se registran ante los entes de control para que se conozca de su existencia en los niveles institucionales.







Herramienta

¿Qué tipo de organización solidaria es la adecuada para mí?

Esta herramienta le permitirá identificar el tipo de organización que es apta para usted, de acuerdo a sus gustos, intereses y lo que quiera lograr. Para ello, lea con atención cada una de las preguntas que encontrará y saque sus propias conclusiones.



Paso 1 Responda y analice las siguientes preguntas

A partir del paso anterior identifique tres oficios, profesiones o actividades que le gustaría realizar y escriba sus fortalezas y debilidades para ello.

Pregunta ¿Prefiere ser la(el) única(o) dueña(o) de los recursos y bienes que aporte?	Sí No	¿Por qué?	
¿En su organización se unirán los capitales invertidos de las personas?	Sí No		
¿Las decisiones se tomarán según los aportes que haya realizado cada asociado?	Sí No		
¿El dinero y los bienes serán lo más importante para la prosperidad de la organización?	Sí No		



Solidaridad

Pregunta ¿Por qué?

¿Habrá número ilimitado de asociados?

Sí No

¿Los excedentes o ganancias se repartirán entre los asociados dependiendo de los aportes que hayan hecho?

Sí No

¿Las personas se podrán asociar sin tener un vínculo asociatorio en común?

Sí No

¿Quiere realizar actividades que no estén relacionadas con objetivos sociales?

Sí No

¿Los beneficios a la comunidad serán cobrados según el impacto que ocasionen?

Si No



Paso 2 Verifique los resultados

Revise el ejercicio anterior y sume cuántas preguntas tienen la opción SÍ y cuantas tienen NO y escriba el número en cada recuadro.

¿Cuántas preguntas respondió con la opción SÍ?



Si respondió a la mayoría de preguntas con la opción SÍ: debería considerar crear una empresa con ánimo de lucro, ya que está enfocada en ayudar a la población, pero también en obtener ganancias económicas a partir de esto, lo cual no está mal, solo que este no es el propósito de una organización solidaria.

¿Cuántas preguntas respondió con la opción NO?



Si respondió a la mayoría de preguntas con la opción NO: su idea aplica para ser lograda a través de una organización solidaria donde varias personas se unen con un objetivo en común sin ánimo de lucro.

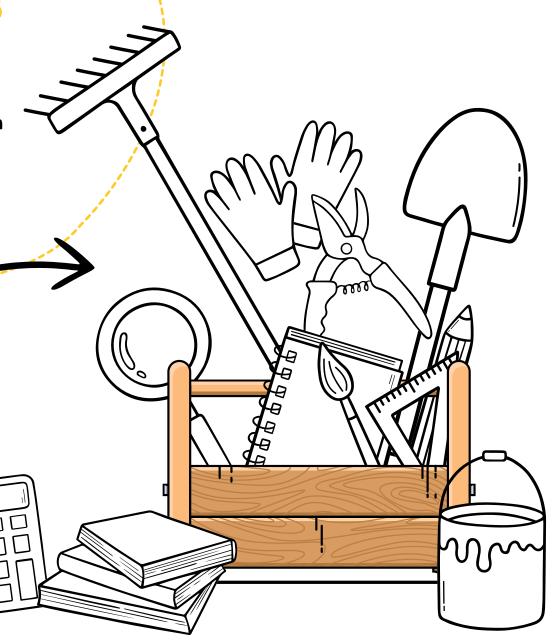
Recurra a esta herramienta para definir el tipo de organización solidaria que quiere crear. Esto es muy importante ya que definirá la ruta para usted y para los demás de cómo trabajar en el día a día.





iFelicitaciones!

Ha obtenido una de las herramientas que le permitirán continuar con el recorrido. Coloree la brocha aquí y en el mapa de la ruta para continuar con esta aventura.







Estación 13

Emprendimientos solidarios

Es momento de plasmar todo lo visto en esta etapa en un emprendimiento solidario, puede ser con su familia, amigos, vecinos o conocidos, pero antes de hacerlo, debe tener claros los siguiente temas:

A Emprendimiento solidario y empresa solidaria



B Estructura administrativa de una empresa solidaria



Herramienta: estructura y conformación de una asamblea general



"No le tenga miedo al fracaso, téngale miedo a no intentarlo".

Roy T. Bennett



Emprendimiento solidario y empresa solidaria

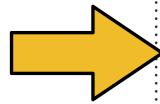


Un emprendimiento

solidario se da cuando
un grupo de personas
se organiza de manera
solidaria para aportar
sus habilidades en la
creación de nuevas
ideas y proyectos de
carácter colectivo que
colaboran con el bienestar
económico y social de la
comunidad, a través de
la gestión adecuada y
autónoma de los recursos.



A partir de emprendimientos solidarios se pueden crear empresas solidarias.



Las empresas solidarias son una forma de organizar recursos materiales y humanos de acuerdo con una forma diferente de hacer economía, así como de entender el desarrollo con proyectos comunitarios que recogen las ideas para ayudar a cumplir los objetivos de una asociación.



Una organización solidaria puede crear una empresa solidaria, esta última es la forma de formalizar y organizar la iniciativa.



Estructura administrativa de una empresa solidaria







Reto #31

¿Cuáles son las características de un líder?

Dibuje cómo se imagina a usted como una persona líder de una empresa solidaria. Al frente escriba seis características o habilidades que usted debería tener.

Dibuje su silueta aquí

1

2

3

4

5

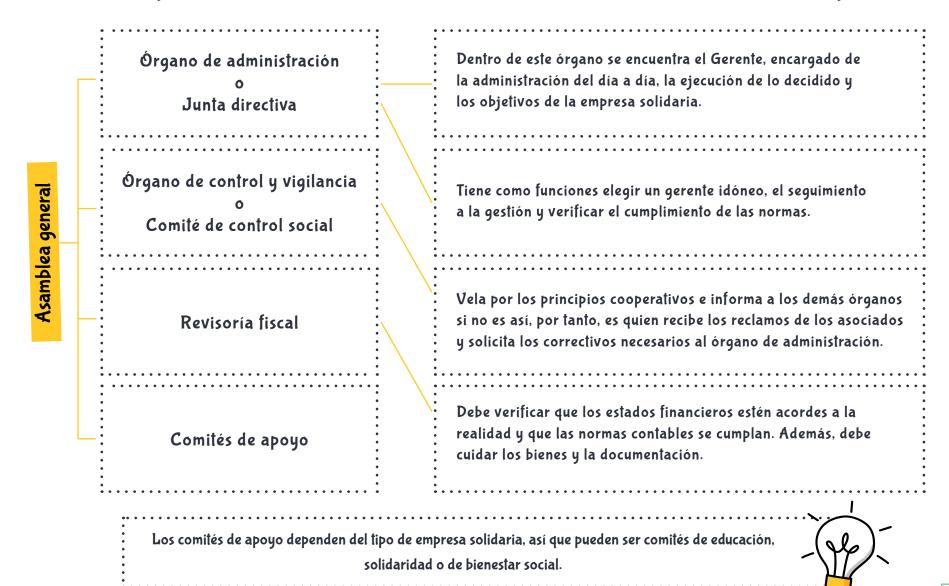
6

En ocasiones puede que exija mucho sobre lo que debe hacer una persona, pero ¿ha pensado si en realidad está dentro de las labores que debe cumplir su cargo?





Siempre que se tiene un proyecto es normal querer que funcione a la perfección, así que, para lograr los objetivos y funcionar eficazmente, la empresa solidaria debe garantizar la creación de unos comités que permitan verificar que los excedentes se destinen a labores sociales y que las responsabilidades de los asociados se cumplan. La estructura puede ser similar a la siguiente:







Herramienta

Estructura de conformación de una asamblea general

Esta herramienta le permitirá realizar un primer acercamiento a la conformación de una asamblea general. Para ello, complete cada uno de los espacios que encontrará.



Solidaridad

Asamblea general

Junta directiva	Escoja personas que se destaquen por sus habilidades para auditar y revisar que todo vaya bien.	7
Comité de control social	Escoja personas que no teman denunciar una irregularidad.	
Revisoría fiscal	Escoja personas con habilidades en el manejo financiero.	
Comités de apoyo	Escoja personas que por su experiencia puedan aportar al objetivo social de la empresa solidaria.	

Esta herramienta es muy útil para tener un primer acercamiento de la asamblea general de su organización solidaria. Trate de construirla con personas comprometidas y que tengan una visión y un propósito similar al que usted quiere lograr.





Estación 14 **Gobernanza**

Para que cualquier organización solidaria tenga éxito en el tiempo debe tener gobernanza, lo cual asegurará una comunicación efectiva entre cada uno de los miembros que la conforman, sumado a que definirá unas reglas claras de actuación y participación. Para entender más sobre la gobernanza se abordarán los siguientes temas:



Trabajar en equipo divide el trabajo y multiplica los resultados.



¿Qué es la gobernanza?



Solidaridad

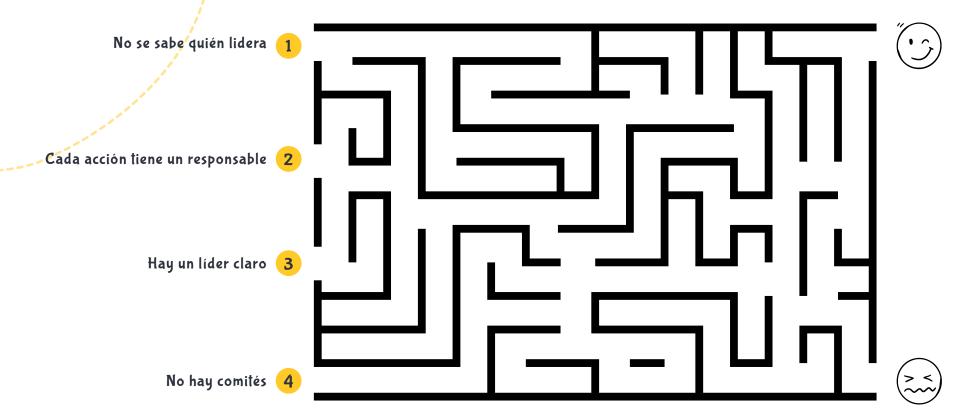
La gobernanza es la interacción que hay entre estructuras, procesos y tradiciones al interior de la organización, las cuales determinan cómo se ejerce el poder, las responsabilidades y cómo se toman decisiones. Es decir, quién toma las decisiones, quién tiene autoridad para tomarlas y quién debe rendir cuentas por las actividades al interior de la organización.



Reto #30

¿Qué pasa sin gobernanza?

Siga el camino y descubra cómo cada acción afecta positiva o negativamente a la gobernanza de la organización.







Solidaridad

Si la organización solidaria de la que usted es líder o a la que pertenece es desordenada y sin estructura, será más difícil alcanzar un objetivo, es por ello que es tan importante tener un rumbo definido.

Es más fácil actuar cuando se conocen las responsabilidades propias.



La gobernanza en una organización solidaria

En una organización solidaria la gobernanza puede ser más compleja que en una empresa no asociativa. Esto se debe a que en aquélla no hay un líder concreto, de manera que las decisiones deben tomarse en acuerdo con todos los asociados y de forma democrática. Aunque se delegan algunas funciones de dirección y control a la junta directiva, ellos no son autónomos para decidir qué hacer.

Es por esto que en este tipo de organizaciones las decisiones deben tomarse a partir de los principios de:

Legitimidad

Consenso

Equidad

Eficacia y eficiencia

Transparencia

Responsabilidad

Rendición de cuentas



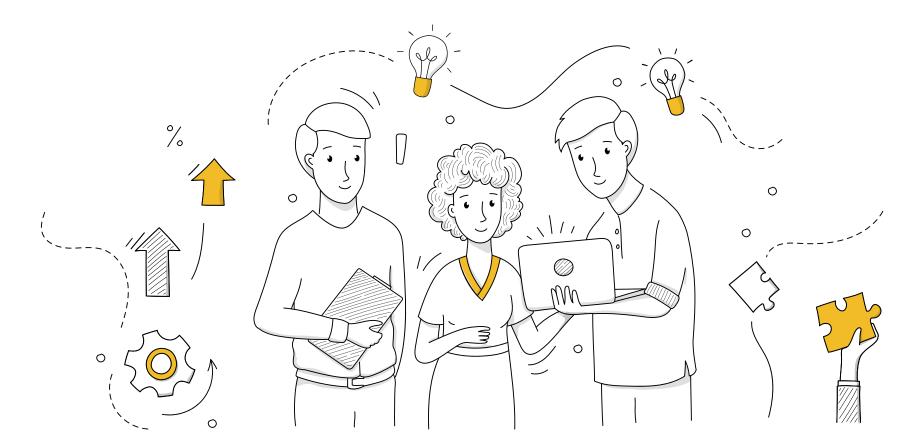


Una situación de "buena gobernanza" es aquella en la que las decisiones se toman de manera legítima, competente, justa, con sentido de visión, con responsabilidad y respetando los derechos de todos los asociados.



La gobernanza en una organización solidaria

En una organización solidaria los asociados tienen unos derechos y unos deberes que, al ser cumplidos, ayudarán a no perder de vista el objetivo social y de bien común de la iniciativa que dio lugar a la asociación.





Derechos

ser elegido en

los órganos de

administración y

Elegir y

control.

Beneficiarse de los excedentes a través de programas sociales. Evaluar a los miembros de la junta directiva.



Conocer los
principios, valores y
estatutos que rigen la
organización.



Cumplir las obligaciones contempladas en el estatuto. Contribuir al
sostenimiento de la
organización cumpliendo
con las cuotas
reglamentadas.

finalidades de la asociación y colaborar para que estas se cumplan

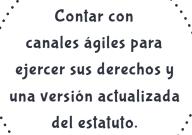
Deberes

Participar y

votar en las asambleas
generales de asociados,
así como proponer temas
a debatir.



Ser informado constantemente sobre la situación y el futuro de la organización.

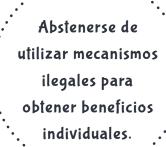




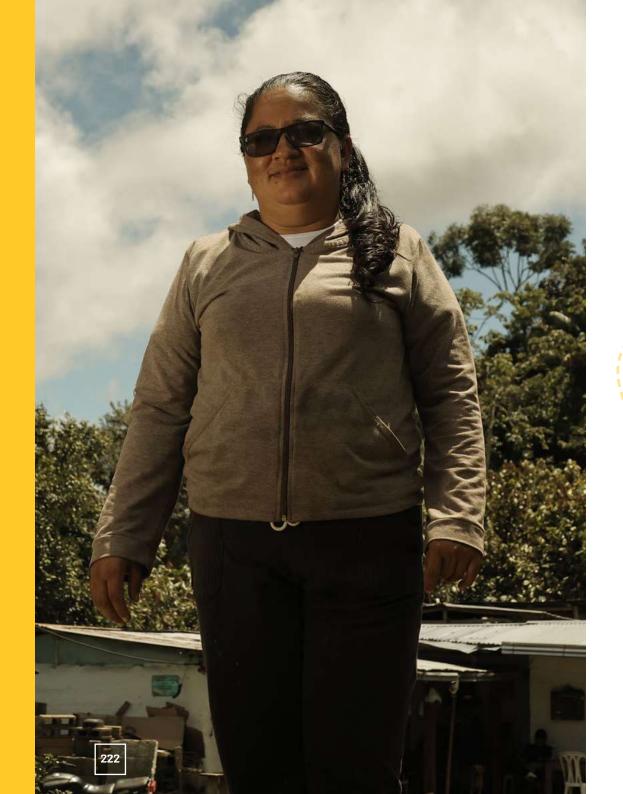
Aceptar
y cumplir las
decisiones tomadas en
la asamblea general.



Abstenerse de incurrir en omisiones, comentarios en público o actos que afecten a los asociados o al prestigio y las finanzas de la organización.







Piense en sus derechos cuando esté seguro que ha cumplido sus deberes.



Herramienta

Mecanismo para la toma de decisiones

Esta herramienta le permitirá tener una guía para la toma de decisiones. La asamblea general de toda organización es la que toma todas las decisiones y esta se encuentra conformada por todos los asociados, es decir que las decisiones se deben tomar de manera democrática. Si la forma como se toman las decisiones en su organización es clara, evitará que algunos asociados se sientan excluidos.



Mecanismo de toma de decisiones

¿Quién convoca a las reuniones?	Es importante determinar el órgano que convocará las reuniones para que no se realicen algunas alternas sin la participación de todos los asociados.	
¿Para tomar cuáles decisiones se debe convocar a toda la asamblea general?	Hay algunas decisiones que son logísticas y no es necesario convocar a toda la asamblea, pero hay otras que están relacionadas con el interés general o con el futuro de la organización.	
¿A través de cuáles medios se convocará?	Para esto hay que tener en cuenta que sean medios al alcance de todos los asociados.¿Está	
	seguro de que todos pasan por esa calle o que todos usan correo electrónico?	

¿Cuál va a ser el porcentaje mínimo de asistentes para llevar a cabo la reunión?

Piense en un porcentaje y no en un número concreto de personas, por si crecen o disminuyen los asociados.

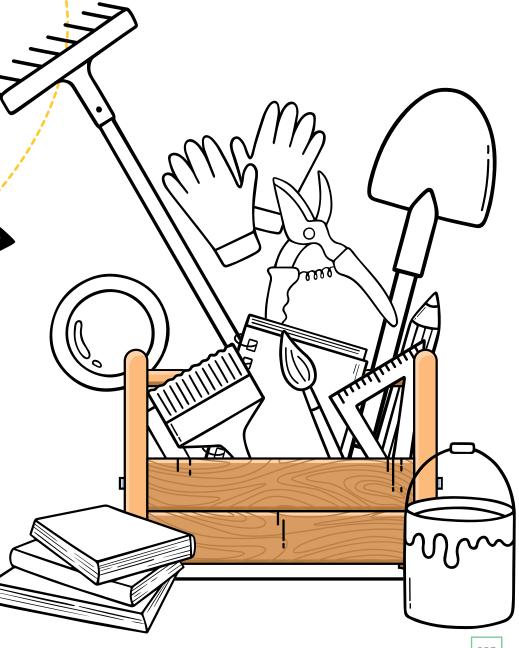
¿Cómo se les informará a los asociados la decisión tomada?

Igual que cuando se convoca la reunión, piense en los medios donde se asegure que todos los asociados se podrán enterar.





Ha obtenido la última de las herramientas de este recorrido. Coloree la maleta aquí y en el mapa de la ruta para dar por finalizada esta aventura.



Solidaridad

iFin de la etapa!

¡Felicitaciones, ha llegado al final de la etapa y, con ello, a la última parte de la Ruta Emprende – Rural!. A lo largo de este último camino pasó por diferentes estaciones que le permitieron comprender la importancia de la asociatividad para lograr sus propósitos y los de aquellos le rodean. También se dio cuenta de que puede llegar más lejos cuando planea y trabaja en equipo.

Para entender todo esto, usted superó diferentes retos que le ayudaron a adquirir las herramientas para comenzar con la construcción de una cultura solidaria. A partir de ese diagnóstico, usted adelantó acciones para definir una identidad de aquello que quería lograr, conoció los tipos de organizaciones solidarias y la manera de identificarlas. Además, se familiarizó con todo lo relacionado con los emprendimientos solidarios. Finalmente, usted entró en el campo de la gobernanza, entendida ésta como la capacidad de comunicarse asertivamente con cada uno de los integrantes de su organización.



Gracias a ello, usted está a tan solo un paso de definir claramente su sueño, tiene en su poder las diferentes herramientas del recorrido y solo de usted depende aplicarlas día a día.





Punto de llegada

Sin duda alguna, este no fue un recorrido fácil. Seguro tuvo que replantear muchas de las ideas que tenía hasta el día de hoy, pero con esfuerzo y dedicación ha logrado llegar hasta este punto. Ahora que recorrió las tres etapas de la Ruta Emprende - Rural, usted debe estar cargado de historias y experiencias por contar.

Para finalizar esta aventura debe completar el último reto del recorrido. En este paso le invitamos a regresar para contarnos algo de usted: estamos seguros de que usted ya no es la misma persona y que ahora no tiene los mismos pensamiento que tenía cuando comenzó.





Describa **su nueva versión**



Tiene un gran número de experiencias y retos en liderazgo, emprendimiento y asociatividad que le han permitido recolectar diferentes herramientas para su vida diaria. Aquí le pedimos que nos cuente, después de este recorrido, su nueva versión. Para ello, complete los siguientes campos:

Nombre de su agronegocio.

Describa el nuevo enfoque que le dará a su agronegocio.

Haga un lista de tres retos que enfrenta su agronegocio y cómo los puede superar con lo aprendido en la ruta.

Lista de retos.

¿Cómo solucionará cada reto?

1

2

3

3



Escriba cómo pondrá en práctica el tema de Liderazgo en su emprendimiento.



Escriba cómo pondrá en práctica la construcción del modelo de negocio en su emprendimiento.



Escriba cómo pondrá en práctica el tema de la <mark>Asociatividad</mark> en su emprendimiento.





Escriba una corta reflexión sobre lo aprendido en la ruta. Suponga que debe entregarle esta invitación a alguien desconocido y debe convencerla(o) de que decida participar en la ruta rural; ¿qué le diría?, ¿cómo lo motivaría a participar?, ¿cómo le explicaría los temas que va a ver?, ¿cómo le explicaría que es muy importante que participe en la ruta para llevar su agronegocio al siguiente nivel? Elabore una breve carta para esa persona desconocida.





Finalmente, escriba cómo llevará su agronegocio al siguiente nivel y qué quiere lograr a corto, mediano y largo plazo con él.

¿Cómo llevará su agronegocio al siguiente nivel?

¿Cómo lo logrará en el corto plazo? (tres meses), ¿qué acciones realizará?



¿Cómo lo logrará en el mediano plazo? (seis meses), ¿qué acciones realizará?

¿Cómo lo logrará en el largo plazo? (1 año o más), ¿qué acciones realizará?



iMuy bien!

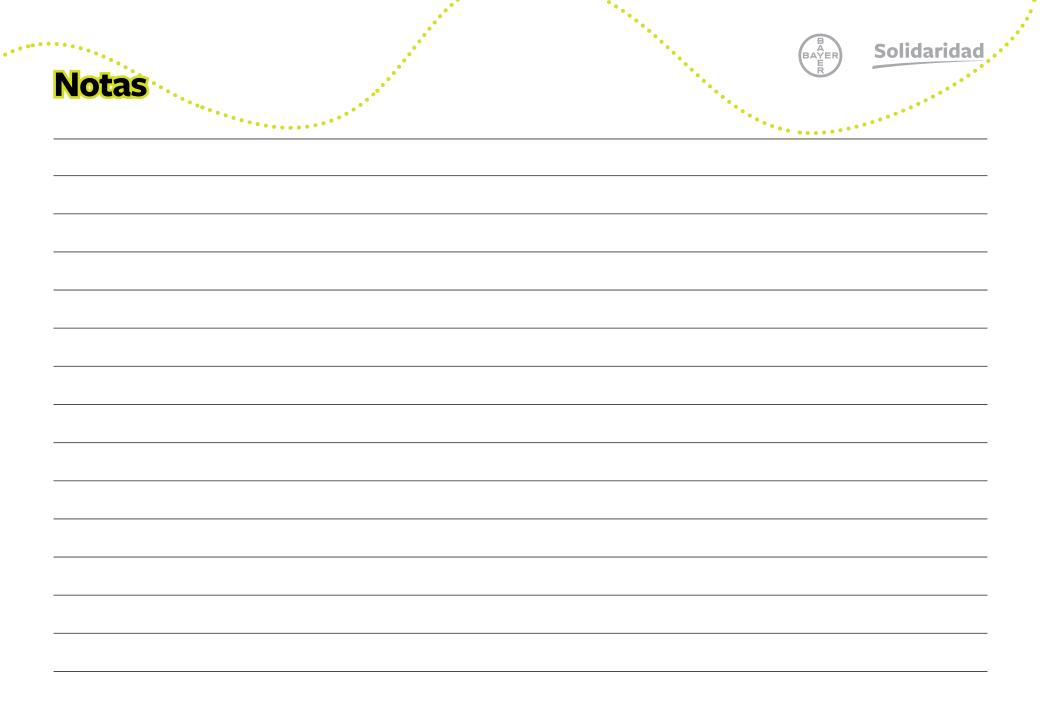
En sus manos ya tiene todas las herramientas para emprender su propio camino. Cada vez que tenga un obstáculo en su emprendimiento use la más apropiada para lograr salir adelante.



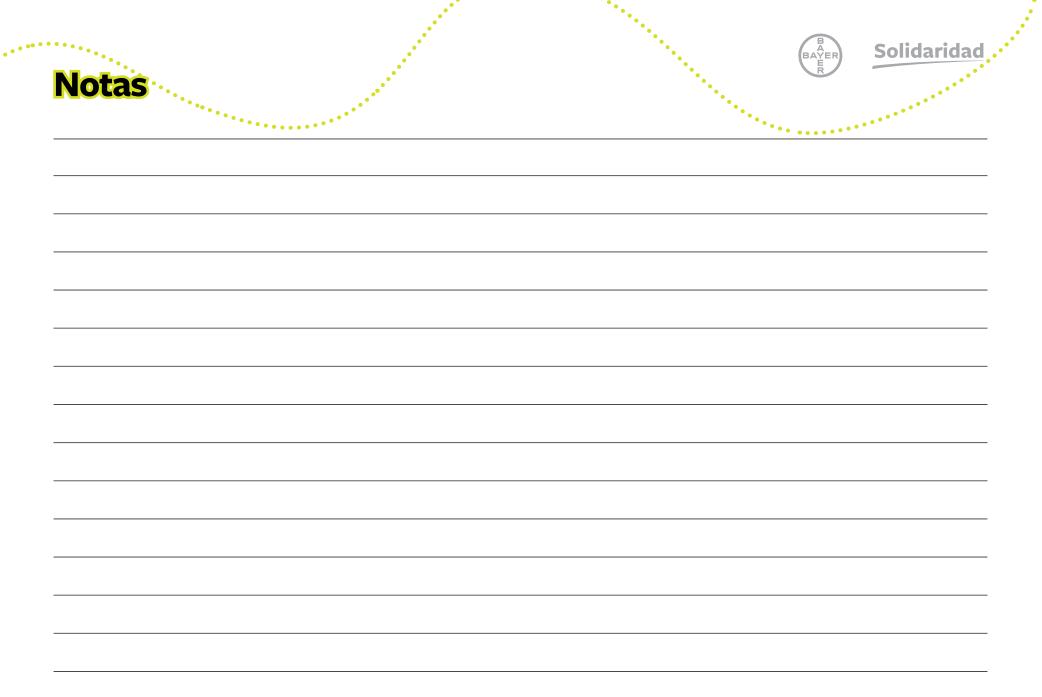
iNo se vaya sin colorear todas las herramientas recolectadas!



Notas	•••••	
•••••••	•••••••	









Notas	





Notas	



Notas	



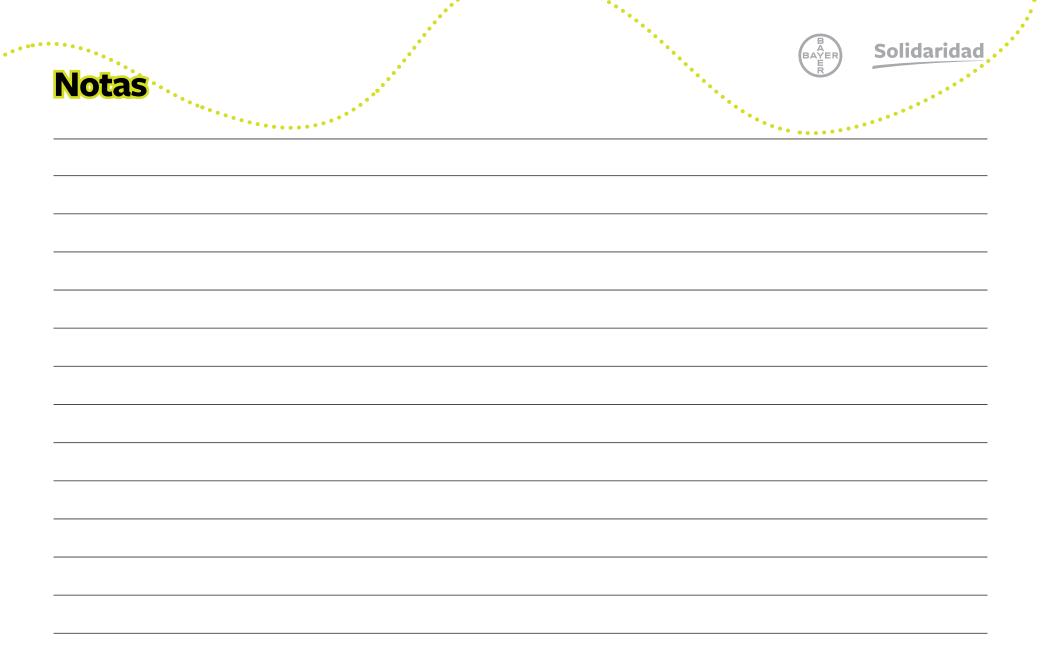
Notas	



Notas	R



Notas	





Notas	



USO SEGURO Y RESPONSABLE DE PRODUCTOS PARA



LA PROTECCIÓN DE CULTIVOS (PPCs)

SEGURIDAD DEL OPERARIO



PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR

- Respete los Periodos de Carencia (PC*) indicados en la etiqueta
- (PC*): Tiempo entre la última aplicación y la cosecha.
- Use los productos como se indica en la etiqueta (ej. dosis, momento de aplicación, cultivos, intervalos).



PROTECCIÓN AMBIENTAL



Abejas y otros organismos BENÉFICOS

- Siga cuidadosamente las instrucciones de la etiqueta en cuanto a los momentos de aplicación del producto.
- Evite la deriva de aspersiones fuera del área tratada para proteger la vida acuática y terrestre.
- Comuníquese con apicultores cercanos.



Triple lavado de envases vacíos después de su uso

Siempre realice el triple lavado...



... y destruya los envases triple lavados



Disposición de envases vacíos

- No disponga envases vacíos en campos, ríos, arroyos o canales.
- Debe adaptarse a las regulaciones locales.
- Lleve los envases vacíos triple lavados a los centros de acopio.

Nunca reutilice un envase vacío de PPCs

SOLO USE PRODUCTOS REGISTRADOS

No compre o use productos para la protección de cultivo (PPCs) ilegales

Contrabando y productos ilegales significan un riesgo inaceptable a la salud y medio ambiente, porque no han sido evaluados.





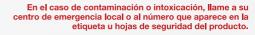


Siempre

- Compre productos originales, sellados, con un distribuidor reconocido y confiable.
 La etiqueta debe estar en idioma local.
- No confíe de productos inusualmente más baratos y siempre reclame su factura.

Con Bayer Capseal escanee el holograma incluido en el envase y confirme la autenticidad del producto.

Siempre cumpla con las regulaciones locales. ¡Consulte con un ingeniero agrónomo o nuestros representantes si tiene cualquier duda!





EQUIPO SOLIDARIDAD

Joel Brounen

Director de Solidaridad Colombia

Mauricio García Duque

Líder de Soluciones Educativas

Juan José Echeverri Mesa

Coordinador Red Emprende Rural

Andrés Gallo Luna

Coordinador pedagógico de Soluciones Educativas

Manuela Builes Londoño

Coordinadora de producción de Soluciones Educativas

Claudia Cardona

Coordinadora de proyectos especiales

Camilo Alvarado

Técnico de campo programa ganadería sostenible

Paula Sofia Silva

Técnico de campo

EQUIPO AGRONIT (Aliado de implementación en Colombia)

Carlos Julio Ramírez

Gerente

Hernando Sarmiento

Coordinador Administrativo y de Proyectos



EQUIPO BAYER (Países andinos, Centroamérica y Caribe)

Germán Fernandez

Director de Comunicaciones y Asuntos públicos

Mitchelle Romero Monje

Gerente de sostenibilidad y responsabilidad social corporativa

Ana Isabel Jaramillo

Asuntos públicos y comunicaciones división Crop Science

Maria Aguero

Comunicaciones y sostenibilidad



2023

Licencia Creative Commons

Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported http://www.creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.o/deed.es_ES

La Fundación Solidaridad Latinoamericana es el titular de los derechos de propiedad intelectual. Autoriza la reproducción total del documento solamente con fines educativos, siempre que se conserve la integridad del mismo y se citen las organizaciones participantes. Cualquier otro uso del documento requiere autorización escrita de la Solidaridad Colombia.

Calle 79A # 08-63, Piso 6, Bogotá-Colombia www.solidaridadsouthamerica.org www.solidaridadnetwork.org

