Nombre de la actividad	**EJE TEMÁTICO: ACOMPAÑAMIENTO AL FORTALECIMIENTO DE PROYECTOS PRODUCTIVOS** **Nombre del taller:** "Fortaleciendo Caminos Productivos, construyendo futuro"	
Objetivos	Fortalecer capacidades básicas para consolidar proyectos productivos mediante herramientas prácticas en organización, propuesta de valor, trabajo en equipo y sostenibilidad.	
Tiempo de la actividad	2 horas	
Profesional Responsable	Profesional Psicosocial OCDPVR	**Entidades participantes:** OCDPVR
Recursos	Salón con recursos tecnológicos (Computador, videobeam, sonido papelógrafos, marcadores, hojas blancas, cinta, post-it, esferos, dibujos impresos de semillas, escarapelas.	
Descripción	Previo al inicio del taller, realizar el registro de asistencia de los y las participantes y para el reconocimiento entregar escarapelas con sus nombres. Apertura: Se da inicio a la sesión pedagógica con un ejercicio de presentación de los y las asistentes y se realiza una dinámica rompe hielo • **"Mi nombre y una palabra que me representa hoy"** Objetivo: Generar confianza y lograr una participación activa. Duración: 10–15 minutos. Cada persona dice: • Su nombre. • Una palabra que describa cómo llega hoy (ej: esperanza, nervios, gratitud, fuerza). Es sencilla pero poderosa para tomar el pulso emocional del grupo.	

El facilitador del taller realiza la socialización de la metodología:

- Aprendizaje vivencial basado en la experiencia
- Participación activa
- Reflexión guiada

Así mismo se socializará objetivo, fases, duración y logros esperados al final de la sesión pedagógica.

- **Resultados esperados**

Al finalizar, los participantes:

- Identifican fortalezas y debilidades de su proyecto
- Comprenden elementos básicos de fortalecimiento
- Practican cómo vender su idea
- Definen acciones concretas
- Fortalecen confianza y trabajo colaborativo

El facilitador procede a indicar que para tener una mayor efectividad de este espacio se construirán unas reglas básicas para el desarrollo del taller, se sugieren y mencionan unas claves y se incluyen las que los y las participantes crean convenientes:

- Uso del celular: Modo silencio y en caso de requerir atender poder salir del espacio y retornar lo más pronto posible.
- Todas las opiniones son válidas e importantes
- Dialogo en base al respeto por el otro
- Cumplir con los tiempos establecidos de la sesión

Estructura del Taller

1. Bienvenida y activación – “La Semilla que Soy” (15 minutos)

Objetivo: Generar confianza y reconocer saberes previos.

	Actividad: Cada participante recibe una hoja con el dibujo de una semilla. Deben escribir: • Un conocimiento que ya tienen • Una fortaleza personal • Una dificultad actual en su proyecto Luego se forman parejas y comparten. Cierre reflexivo grupal: Así como una semilla necesita tierra fértil y cuidado, nuestros proyectos también **2. Dinámica Central – "El Árbol del Proyecto Productivo" (35 minutos)** Objetivo: Comprender los elementos clave de un proyecto sólido. En papelógrafo dibuja un árbol grande y divídelo en: • Raíces → Recursos y capacidades • Tronco → Organización y planificación • Frutos → Producto o servicio y clientes • Entorno → Mercado, competencia, aliados Divide en 4 grupos. Cada grupo trabaja una parte respondiendo: **Raíces** • ¿Qué sabemos hacer bien? • ¿Qué recursos tenemos? • ¿Qué nos diferencia?

Tronco

- ¿Tenemos roles claros?
- ¿Llevamos cuentas?
- ¿Tenemos metas?

Frutos

- ¿Qué problema solucionamos?
- ¿Quién compra y por qué?

Entorno

- ¿Quién más vende lo mismo?
- ¿Qué oportunidades hay?

Cada grupo expone en 3 minutos.

Reflexión facilitador:
Un proyecto se cae cuando sus raíces son débiles o su tronco está desorganizado.

3. Actividad Dinámica – "El Mercado Simulado" (30 minutos)

Objetivo: Practicar propuesta de valor y comunicación.

Cada grupo:

1. Elige un producto (real o imaginario).
2. Tiene 10 minutos para prepararlo.
3. Debe venderlo en 2 minutos al resto:

Condiciones:

- Deben decir qué problema resuelve
- A quién va dirigido

- Por qué es diferente

El resto hace preguntas como clientes.

Reflexión:

- ¿Fue claro el mensaje?
- ¿Conocen bien su cliente?
- ¿Saben explicar su valor?

4. Mini cápsula práctica – "Los 4 pilares del fortalecimiento" (15 minutos)

Explicación breve y clara:

1. Organización financiera básica
    - Separar gastos personales y del negocio
    - Registrar ingresos y egresos
2. Claridad en el cliente
    - No venderle a "todo el mundo"
3. Trabajo colaborativo
    - Asociatividad como ventaja
4. Mejora continua
    - Escuchar al cliente
    - Innovar poco a poco

Para la participación activa se solicitará que den ejemplos de cada uno de los 4 pilares del fortalecimiento.

5. **Dinámica Reflexiva – "El Obstáculo y la Oportunidad" (15 minutos**)

Cada persona escribe:

- Un obstáculo actual
- Una posible solución

Se pegan en la pared.

	Entre todos proponen soluciones colectivas. Enfoque restaurativo: Las experiencias difíciles también construyen resiliencia empresarial. **6. Plan de Acción Personal – "Mi Compromiso 30 días" (10 minutos)** Cada participante completa: En los próximos 30 días voy a: 1. _____ 2. _____ 3. _____ Debe ser: • Realista • Medible • Con fecha **7.Cierre Emocional – "La Red que Sostiene" (10 minutos)** En círculo, cada persona dice en una palabra: • Qué se lleva del taller. Finaliza con mensaje: Los proyectos productivos no solo generan ingresos, generan dignidad, estabilidad y reconstrucción de vida.
Conceptos asociados	**Proyecto de vida:** Es el plan personal que una persona construye para orientar su presente y su futuro, a partir de sus valores, sueños, metas, capacidades y contexto. **Cliente:** Es la persona, grupo u organización que adquiere o utiliza un producto o servicio para satisfacer una necesidad o resolver un problema, a cambio de un pago o intercambio de valor.

	Competencia: Es el conjunto de personas, negocios o emprendimientos que ofrecen productos o servicios iguales o similares al nuestro y que buscan atraer al mismo tipo de cliente. **Estudio básico de mercado:** Es el proceso sencillo mediante el cual un emprendimiento analiza si existe suficiente demanda para su producto o servicio, quiénes serían sus clientes y cómo se comporta la competencia, antes de invertir tiempo y dinero. **Gestión financiera:** Es el conjunto de decisiones y acciones que permiten organizar, controlar y planificar el dinero de un proyecto productivo para asegurar su sostenibilidad y crecimiento. **Comercialización:** Es el conjunto de estrategias y acciones que permiten llevar un producto o servicio desde el productor hasta el cliente final, logrando que se venda de manera efectiva y sostenible. **Formalización:** Es el proceso mediante el cual un proyecto productivo cumple con los requisitos legales, administrativos y tributarios establecidos por el Estado para operar de manera legal y organizada. **Marketing:** Es el conjunto de estrategias y acciones que permiten identificar las necesidades del cliente y crear, comunicar y ofrecer un producto o servicio que las satisfaga de manera rentable y sostenible. **Servicio al cliente:** Es el conjunto de acciones y actitudes que un emprendimiento ofrece antes, durante y después de la venta para garantizar una experiencia positiva y generar satisfacción y fidelidad. **Liderazgo:** Es la capacidad de una persona para guiar, motivar y coordinar a un grupo hacia el cumplimiento de objetivos del proyecto productivo, fomentando la participación, la confianza y la toma de decisiones responsables. **Trabajo en equipo:** Es la forma de organizar a varias personas para que, uniendo sus habilidades, conocimientos y esfuerzos, logren los objetivos del proyecto productivo de manera más eficiente y efectiva que actuando individualmente. **Disciplina financiera:** Es la capacidad de un emprendedor o grupo de proyecto productivo para administrar el dinero de manera ordenada, constante y responsable, siguiendo reglas claras para gastos, ahorros, inversión y registro de las finanzas. **Adaptabilidad al cambio:** Es la capacidad de un emprendedor o grupo para ajustarse de manera positiva a nuevas condiciones, desafíos y/o oportunidades en el mercado, la producción o la gestión del proyecto productivo, sin perder de vista los objetivos.
Abordaje psicosocial para tener en cuenta	**<u>Enfoque de seguridad y contención emocional</u>** • **Crear espacios seguros:** Establecer acuerdos de convivencia y confidencialidad

durante la implementación	desde el inicio. • **Evitar revictimización:** No presionar a nadie a relatar experiencias traumáticas. • **Contención emocional:** Incorporar pausas, respiración o dinámicas de relajación si surgen emociones intensas. **<u>Enfoque de reconciliación y convivencia</u>** • Promover **respeto mutuo**, reconociendo la diversidad de historias de vida. • Fomentar la **cooperación en lugar de la competencia**, especialmente entre víctimas y excombatientes. • Favorecer la construcción de **confianza gradual** mediante actividades grupales y asociativas. **<u>Enfoque de resiliencia y fortalecimiento personal</u>** • Reconocer y potenciar **fortalezas individuales y colectivas**. • Trabajar el **proyecto de vida** vinculado al emprendimiento: cómo el negocio contribuye a la estabilidad, autonomía y sentido de propósito. • Promover la **autoeficacia**: que los participantes perciban que pueden tomar decisiones y lograr resultados. **<u>Enfoque participativo y flexible</u>** • Diseñar actividades que permitan **elección y participación voluntaria**. • Adaptar la metodología según el ritmo del grupo y necesidades emergentes. • Usar **dinámicas vivenciales y colaborativas**, evitando enfoques únicamente teóricos **<u>Enfoque de fortalecimiento comunitario y asociativo</u>** • Incentivar la **cooperación y asociatividad** como parte de la sostenibilidad del proyecto productivo. • Reconocer la **identidad y saberes locales**, vinculándolos al proyecto. • Facilitar la **resolución pacífica de conflictos** que puedan surgir en equipos mixtos.

	<u>Monitoreo emocional continuo</u> • Observar señales de estrés, ansiedad o retraimiento. • Tener rutas de referencia para **apoyo psicológico o social** en caso de que surja alguna necesidad crítica. • Promover **reflexión grupal** sobre avances, dificultades y aprendizajes, fortaleciendo vínculos. **<u>Lenguaje y comunicación</u>** • Usar **lenguaje inclusivo, empático y respetuoso**. • Evitar términos que generen estigmatización o culpabilización. • Fomentar escucha activa y valoración de opiniones diversas.