

APRENDER HACIENDO, VENDIENDO Y GANANDO

Un modelo escolar para jóvenes rurales de bajos ingresos

INSTITUCIÓN/ORGANIZACIÓN
FUNDACIÓN EU-LAC
AUTOR DEL DOCUMENTO: VARIOS



PARAGUAY / AÑO 2019

Público meta: **Estudiantes rurales de 15 a 19 años**

Descripción de la experiencia



EU-LAC Foundation
Fundación EU-LAC

El estudio de caso que aquí se rescata es una de las trece experiencias procedentes de AL, el Caribe y la UE, sobre procesos integrales y completos que vincularon la formación con la práctica laboral logrando resultados favorables para las y los adolescentes y jóvenes beneficiarios.

La Fundación Paraguaya es una empresa sin fines de lucro que ha implementado un modelo de formación académica y técnica/vocacional dirigido a estudiantes de secundaria provenientes de familias vulnerables. Su propósito es formar empresarios/as rurales capaces de combatir su condición de pobreza.

San Francisco es una de las escuelas modelo de la Fundación que ha generado oportunidades para el 100 por ciento de sus graduados/as ya sea a través de emprendimientos propios o empleo en el sector agrícola. Además de esta escuela, existen otras tres unidades modelos y 45 escuelas que se han adaptado en América Latina y África.

Su estrategia incluye "productos de micro finanzas, educación para el emprendimiento, escuelas secundarias para jóvenes rurales y el Poverty Stoplight. El modelo incluye los pilares *académico y práctico*. Aplica el enfoque de *aprender haciendo, vendiendo y ganando* que contribuye a la sostenibilidad del modelo y a la adaptación del currículo de acuerdo a las tendencias del mercado".

Parte del autofinanciamiento de las escuelas proviene de ingresos que generan los/as mismos participantes. Así ellos pueden recibir una educación de alta calidad y bajo costo que les permita comenzar un negocio o encontrar un empleo después de graduarse.

La **currículas** incluye el enfoque ***aprender haciendo, vendiendo y ganando*** que consiste en que los estudiantes junto a sus docentes dirijan de forma rotatoria trece empresas pequeñas (unidades de negocio didácticos) que han implementado las escuelas que incluyen "áreas relacionadas con hoteles, quesos ibéricos gourmet, yogur, producción de dulce de leche, huertos, ranchos, cerdos, vacas lecheras, cabras, huevos de codorniz, pollos de engorde, conejos y tilapia".

Otra información clave

El modelo es replicable. De hecho, ya se implementa en Nicaragua y Tanzania, además de 45 lugares en América Latina y África donde la Fundación Paraguaya brinda asistencia técnica.

Resultados

Desde 2003, se han graduado 800 estudiantes que han compartido sus habilidades y conocimientos con su familia y la comunidad, lo que ha generado mayor productividad y nuevas formas de ingreso para la localidad, combatiendo así la pobreza.

Jóvenes rurales cuentan con habilidades blandas y técnicas para encontrar empleo o iniciar un negocio en el área agrícola.



- ✓ Auto sostenibilidad de la escuela producto de la venta de productos y servicios que ofrecen los mismos estudiantes con el apoyo de sus docentes.
- ✓ Todos los graduados se encuentran empleados en el sector agrícola, unos han iniciado su negocio, otros se hacen cargo del negocio de sus familias y varios continúan sus estudios.
- ✓ La escuela San Francisco es un referente para los/as empleadores/as debido a su trayectoria y reconocimiento. Buscan a sus estudiantes para contratarlos/as.
- ✓ Cada año se incrementa el número de estudiantes que ingresan a la escuela.

Modalidades y componentes

El proceso formativo está compuesto por tres etapas (3 años)

- “Los/as estudiantes de primer año rotan entre cada una de las unidades de negocios en el campus, aprendiendo los elementos fundamentales de cada una.
- Los/as estudiantes de segundo año comienzan a especializarse en una o más de las disciplinas técnicas, aprenden los aspectos más avanzados de cada empresa y comienzan a responsabilizarse más de los elementos comerciales, incluida la contabilidad y el marketing.
- Los/as estudiantes de tercer año se especializan en una de las áreas técnicas y profundizan sus habilidades empresariales al asumir la responsabilidad principal de la rentabilidad y productividad de la unidad de negocios en la que se especializan.



Al vender los bienes y servicios que producen en el mercado local, estas unidades generan ingresos, lo que permite a la escuela cubrir sus costos operativos”. Además de los conocimientos técnicos, los estudiantes fortalecen sus habilidades blandas a lo largo del proceso formativo.

La capacitación que reciben se alterna de forma semanal entre aprendizaje en aula y prácticas en campo. “Mientras que la mitad del cuerpo estudiantil está en el aula, la otra mitad recibe capacitación técnica/vocacional”.

Cada estudiante se gradúa con un plan de vida y un plan de negocio que refleja los aprendizajes y experiencia adquirida en el proceso. Este último debe ser minuciosamente elaborada y cumplir con los estándares de la industria si anhelan adquirir un préstamo.

FUENTE: <https://bit.ly/36oAZHY>