

# MANUAL PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL A TRAVÉS DEL VOLUNTARIADO



Producido en el proyecto Erasmus + Key Action 2:

**Jóvenes líderes para el cambio social:**

**Emprendimiento a través del voluntariado**

Oficina Internacional de ICYE, 2020



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



## Tabla de contenido

Introducción.....	3
Usando el manual .....	4
¿Qué es La Economía Social y el Emprendimiento Social?.....	5
Voluntariado Internacional y Emprendimiento Social.....	7
Capacitación en Emprendimiento Social.....	8
A. Aprendizaje no formal y aprendizaje experiencial .....	8
B. Programa de capacitación en emprendimiento social.....	9
C. Métodos.....	12
• Bingo de emprendimiento social.....	12
• ¿Cómo están mis habilidades sociales?.....	13
• Estilos de comunicación .....	17
• Café del Mundo.....	21
• ¿Tengo pasta de emprendedor?.....	22
• Confites.....	25
• Mapeo de la comunidad.....	27
• Mezclar y unir.....	28
• FODA de la idea de negocios .....	30
• ¡Redoblantes, por favor...!.....	31
• Indagación apreciativa.....	34
Creando un Proyecto o Campaña de Emprendimiento Social.....	38
A. El Poder de la planificación.....	38
B. Desarrollando una teoría del cambio.....	38
C. Desarrollo de un plan socio-comercial.....	39
D. Monitoreo y evaluación.....	41
Material de referencia.....	42
Autores.....	43
Contactos.....	43

## 1. Introducción

El Manual para el emprendimiento social a través del voluntariado es el resultado del proyecto Jóvenes líderes para el Cambio social: emprendimiento a través del voluntariado. El objetivo primordial de este proyecto Erasmus + Key Action 2 fue promover la creatividad y un sentido de iniciativa para empoderar el emprendimiento social entre los jóvenes y *hacer de las comunidades nuestro negocio*, de acuerdo con los valores del trabajo voluntario juvenil (solidaridad, espíritu cívico, cooperación, respeto a la dignidad humana). El proyecto ha revelado que el emprendimiento social en el voluntariado internacional tiene el potencial de impulsar a los jóvenes hacia la creatividad y la ciudadanía activa por sí mismos así como el desarrollo personal y profesional, y el crecimiento colectivo de la comunidad. Los voluntarios internacionales dirigieron proyectos de emprendimiento social o estuvieron estrechamente involucrados en organizaciones que abordan problemas sociales y crearon oportunidades económicas alternativas.

Del 28 de noviembre de 2018 al 27 de julio de 2020, durante 20 meses, el proyecto involucró a los Comités Nacionales de ICYE de 13 países: en Argentina, Austria, Ecuador, Finlandia, Honduras, Islandia, Nigeria, Filipinas, Polonia, Eslovaquia, Sudáfrica, Reino Unido y Vietnam. 12 voluntarios internacionales aprendieron sobre temas sociales, economía y emprendimiento, y proyectos y actividades planificados e implementados durante una duración de 8 meses para y con los beneficiarios de sus organizaciones anfitrionas.

Este manual fue desarrollado en la Evaluación final en línea en junio de 2020 por el grupo de trabajo del proyecto anteriormente mencionado. Se basa en los programas y métodos desarrollados en el emprendimiento social internacional.

El taller multiplicador fue llevado a cabo en Buenos Aires, Argentina en marzo de 2019. Se realizaron talleres locales y se contó con la valiosa retroalimentación dada por los voluntarios en el proyecto. Este manual ofrece un programa de capacitación y métodos que proporcionan una comprensión del emprendimiento social y permite la implementación de proyectos en las diversas organizaciones de la sociedad civil donde los voluntarios ICYE participan en todo el mundo.

Nos gustaría agradecer a los voluntarios y a las organizaciones anfitrionas por tomarse el tiempo para darnos comentarios importantes y por ayudarnos a hacer realidad este manual. Nuestro agradecimiento a Fundación SES y Subir al Sur por acoger el Taller internacional y oradores inspiradores que compartieron sus conocimientos y experiencias en economía social y emprendimiento social. Nuestro sincero agradecimiento también a la Comisión Europea, que cofinancia el proyecto y permitió a los miembros de la Federación ICYE explorar el emprendimiento social en el contexto del voluntariado internacional.

Esperamos que el manual conduzca al aprendizaje del emprendedor social y desarrolle la capacidad de los jóvenes para responder positivamente al cambio, un factor crucial en la pandemia mundial actual.

Oficina Internacional de ICYE



## 2. Usando el manual

El manual es un producto del proyecto de Jóvenes Líderes para el cambio social: emprendimiento a través del voluntariado. Está destinado a ser utilizado por personal de trabajo, trabajadores juveniles, formadores y facilitadores de organizaciones de voluntariado para preparar y capacitar a los jóvenes para realizar emprendimientos sociales durante su servicio de voluntariado internacional, en particular transferir a los voluntarios los métodos y habilidades de aprendizaje no formal y emprendimiento social necesarios para ser utilizado en diferentes contextos y entornos. En este sentido, el manual también está destinado a voluntarios que participan en diversas organizaciones anfitrionas de desarrollo comunitario en todo el mundo.

El manual ofrece una variedad de métodos no formales y de emprendimiento social para los jóvenes. También se proporcionaron dos formatos de borrador del programa. Los métodos de capacitación para romper el hielo, formar equipos, evaluar, etc. no se presentan en el manual, ya que estos métodos son fáciles de encontrar en línea y en otros kits de herramientas, por ej: <https://www.icye.org/images/stories/Publicationspdf/practicalguideicl.pdf>.

El manual está dividido en diferentes capítulos de la siguiente manera:

Capítulo 3: proporciona una explicación de la economía social y el emprendimiento social, describiendo sus principios, valores y propósitos, y presenta ejemplos de emprendimiento social.

Capítulo 4: discute la relevancia del emprendimiento social para el sector del voluntariado y viceversa.

Capítulo 5: explica por qué una metodología de aprendizaje no formal y experiencial es importante en una sociedad de formación empresarial y presenta un proyecto de programa y métodos que pueden utilizarse para la formación internacional de voluntarios.

Capítulo 6: se enfoca en crear proyectos y campañas de emprendimiento social, enfatizando la importancia de planear y desarrollar un plan socio-comercial, así como monitorear y evaluar proyectos y campañas.

Capítulo 7: proporciona una lista de publicaciones sobre emprendimiento social para mayor referencia.

Capítulo 8: presenta a los trabajadores juveniles involucrados en el desarrollo del manual, así como a los voluntarios y a las organizaciones del proyecto "Jóvenes líderes para el cambio social: emprendimiento a través del voluntariado".



### 3. ¿Qué es la Economía Social y el Emprendimiento Social?

Actualmente, aproximadamente la mitad de la población mundial todavía vive con el equivalente aproximado de 2 dólares por día, con una tasa de desempleo global del 5,7%. En muchos lugares, tener un trabajo no garantiza la capacidad de escapar de la pobreza. Por lo tanto, la continua falta de oportunidades de trabajo decente, la inversión insuficiente y el bajo consumo conducen a una erosión del contrato social básico subyacente en las sociedades democráticas: el derecho de todos a compartir el progreso. La creación de empleos de calidad sigue siendo un gran desafío para casi todas las economías.

En 2015, todos los Estados miembros de las Naciones Unidas aprobaron el ODS 8: Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, como parte de los 17 Objetivos de la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible.

Como posible solución, "las empresas sociales contribuyen al crecimiento inteligente al responder con innovación social a necesidades que aún no se han satisfecho; crean un crecimiento sostenible teniendo en cuenta su impacto ambiental y su visión a largo plazo; están en el corazón del crecimiento inclusivo debido a su énfasis en las personas y la cohesión social. En otras palabras, su objetivo clave es lograr una transformación social y económica que contribuya a los objetivos de la Estrategia Europa 2020 ". Iniciativa social empresarial de la UE (25.10.2011)

La interacción entre el emprendimiento social y la economía se centra en una reciprocidad entre los actores, la construcción conjunta de la oferta y la demanda, y un cuestionamiento y oposición a la regulación exclusiva por parte de los mecanismos del mercado. Como sistema, reclama por sí mismo una sostenibilidad y viabilidad que suponen no solo su supervivencia, sino el cumplimiento de sus principios rectores.

#### ¿Cuáles son estos principios rectores?

- **Precio justo:** cualquier producto comprado en el mercado y producido por una empresa capitalista tiene un precio. En el caso de la economía social, el precio no debe calcularse en términos clásicos, sino por la calidad de vida.
- **Cuidado de la naturaleza:** no afectar el medio ambiente es otro criterio central de la Economía Social. ¿Cómo nos relacionamos con la naturaleza? ¿Qué cuidado ambiental tenemos en nuestras producciones? ¿Qué materia prima utilizamos? ¿Qué hacemos con nuestros residuos?
- **Relaciones de calidad de trabajo:** aumento de la calidad de vida de todos, basado en la no explotación del trabajo de otros, porque es trabajo asociado, no trabajo asalariado.
- **Integración social y acceso a los derechos de los ciudadanos:** debe generar una integración social que vaya de la mano con la creación de vínculos, la calidad de las relaciones laborales y la recuperación de los vínculos.
- **Centralidad del trabajo asociado y autogestionado:** enfatiza que una empresa colectiva puede autogestionarse, ser autónoma, buscar recursos y avanzar, pero nunca es autosuficiente, ya que requiere que el colectivo social gane fuerza, valor y continuidad.

#### Podemos enumerar entre los valores y principios:

- ⇒ El espíritu de solidaridad, cooperación, participación y ayuda mutua.
- ⇒ Administración democrática, participativa, autogestionada y emprendedora.
- ⇒ Adhesión voluntaria, responsable y abierta.
- ⇒ Propiedad asociativa y solidaria sobre los medios de producción, entre otros.



### Propósitos de la economía y el emprendimiento social:

- ◇ Promover el desarrollo integral del ser humano.
- ◇ Generar prácticas que consoliden experiencias de solidaridad, pensamiento crítico, creativo y emprendedor como medio para lograr el desarrollo.
- ◇ Contribuir al ejercicio y mejora de la democracia participativa.
- ◇ Garantizar a sus miembros la participación y el acceso a la información, el trabajo, la propiedad, la gestión y la distribución equitativa de los beneficios sin discriminación alguna.

### Algunos ejemplos de las modalidades de autoempleo o emprendimiento pueden ser los siguientes:

- ✓ **Pequeñas unidades de subsistencia:** son aquellas que solo permiten a quienes las realizan satisfacer la mínima necesidad de sobrevivir.
- ✓ **Emprendimientos familiares:** son aquellos en los que la actividad se lleva a cabo dentro de la familia y la familia es propietaria y trabajadora.
- ✓ **Emprendimiento asociativo:** son unidades de producción en las cuales la propiedad de la unidad productiva es común a varias personas.
- ✓ **Cooperativas y organizaciones mutuales:** son procesos asociativos orientados a la satisfacción de necesidades, no solo económicas, sino también culturales y educativas. Los miembros trabajan de manera coordinada y solidaria para proporcionar servicios.



## 4. Voluntariado Internacional y Emprendimiento Social

El voluntariado internacional se basa en los valores de solidaridad, cooperación y participación, que conducen a la construcción de capital social (Ockenden 2019)<sup>1</sup>.

El capital social se refiere a las redes y normas, especialmente de confianza, solidaridad y reciprocidad en una comunidad que facilitan la acción colectiva (Winter 2000)<sup>2</sup>.

La economía social y el emprendimiento social, como se examinó en el capítulo anterior, se basan en valores y principios similares a los del voluntariado internacional (solidaridad, espíritu cívico, cooperación, respeto por la dignidad humana). El emprendimiento social involucra a las personas vulnerables y contribuye a la cohesión social y al desarrollo de habilidades que apoyan el empleo y la reducción de las desigualdades.

Por lo tanto, una estrategia de emprendimiento social en el voluntariado internacional tiene el potencial de mejorar el bienestar presente y futuro de los jóvenes y, al mismo tiempo, contribuir a la cohesión social y al desarrollo comunitario sostenible. Los jóvenes voluntarios en empresas sociales tienen la oportunidad de compartir su tiempo y habilidades, construir relaciones de confianza y reciprocidad, sentirse inspirados y aprender un nuevo tipo de modelo socio-comercial. Los jóvenes también pueden aprender cómo los creadores de cambio locales encuentran soluciones innovadoras para los desafíos de sus comunidades mientras hacen que sus iniciativas sean financieramente viables y sostenibles.

Los resultados del estudio de impacto en el campo del voluntariado internacional sugieren que los voluntarios aportan nuevas ideas a las organizaciones para las que trabajan como voluntarios (Ockenden 2019)<sup>3</sup>. La mera noción de aportar nuevas perspectivas a una organización es probable que genere enfoques alternativos que ayuden a las organizaciones a identificar y abordar las necesidades sociales. Tener una perspectiva nueva o diferente también significa que los voluntarios pueden contribuir al reconocer oportunidades para sus organizaciones anfitrionas. En términos de implementación, los voluntarios llevan a cabo una amplia gama de tareas prácticas, a menudo con acceso a habilidades y recursos necesarios para la ejecución de proyectos. En la etapa de promoción y difusión, los voluntarios internacionales pueden usar su capital social y desempeñar papeles clave en la movilización de la comunidad. Dependiendo de las competencias de los voluntarios, pueden asumir roles de liderazgo, motivar y administrar equipos para lograr los objetivos de sus emprendimientos sociales.

Los resultados del proyecto de emprendimiento social en el que se basa este manual revelan un aprendizaje notable de parte de los voluntarios que participan en el proyecto: planificación y gestión del proyecto, aprendizaje intercultural, habilidades interpersonales, de comunicación y lenguaje, colaboración y trabajo en equipo, confianza y liderazgo. También los voluntarios informaron algunos desafíos. El lenguaje y la comunicación fueron destacados como desafíos importantes, así como las diferencias culturales (percepciones del tiempo y la cultura organizacional), que revelan la necesidad de un seguimiento regular de los proyectos y la prestación de apoyo a los voluntarios.

Las actividades de emprendimiento social iniciadas y apoyadas por los voluntarios en el proyecto mencionado incluyen la creación de un campamento para la comunidad local, talleres artesanales, capacitaciones de emprendimiento social para jóvenes de comunidades desfavorecidas, una exposición de fotografías con personas con discapacidad, capacitación en tapicería para jóvenes que no asisten a la escuela y una huerta para familias locales en contextos vulnerables.

Por lo tanto, las experiencias del proyecto ilustran que el emprendimiento social a través del voluntariado puede desbloquear la creatividad colectiva y un sentido de iniciativa que hace de las comunidades nuestro negocio. Ha revelado mejoras de calidad en el trabajo juvenil y el voluntariado internacional, el aprendizaje cooperativo y la cooperación transnacional, así como el aumento de las competencias clave en los jóvenes, particularmente aquellos con menos oportunidades.

Notas a pie de página:

1. Ockenden, N. (2019) "Skills and Competence for a Global World: Findings from the Impact Study", ICYE International Office.
2. Winter, Ian (2000) 'Towards a theorised understanding of family life and social capital' Working Paper 21, April, Australian Institute of Family Studies.
3. Op.cit.

## 5. Capacitación en Emprendimiento Social

### A. Aprendizaje no formal y aprendizaje experiencial

El aprendizaje no formal se trata del potencial liberador de nuevas formas de aprendizaje centradas en el alumno, motivadoras, experienciales e inspiradoras. El aprendizaje no formal generalmente se ajusta cuidadosamente a las necesidades e intereses de los participantes y las prácticas estructuradas que fomentan el desarrollo personal, social y profesional de las personas, de forma voluntaria. Es altamente relevante, particularmente cuando se trata de las necesidades de los grupos desfavorecidos porque toma en cuenta categorías específicas de personas, se enfoca en propósitos claramente definidos y es flexible en organización y métodos (Maletic, 2016)<sup>4</sup>.

El aprendizaje no formal comprende actividades de aprendizaje experiencial que promueven el desarrollo de habilidades y competencias. Desempeña un papel importante en el voluntariado internacional a largo plazo, donde los logros de aprendizaje de los voluntarios se basan en el aprendizaje experiencial, "aprender haciendo", y donde los voluntarios y los proveedores de aprendizaje no formal apoyan a las personas en comunidades "en riesgo". Las habilidades transversales y el conocimiento interdisciplinario permiten a las personas hacer frente a los rápidos cambios sociales y económicos, por ejemplo, sentido de iniciativa, aprender a aprender, resiliencia, pensamiento crítico y creativo, toma de riesgos y resolución de problemas, alfabetización mediática, actitud emprendedora y otros (Maletic, 2016)<sup>5</sup>.

Estas habilidades transversales son muy valiosas en un clima de inestabilidad económica y alta competitividad en los mercados laborales, que han expuesto a los jóvenes al desempleo, las desigualdades y la exclusión. La educación formal y la experiencia profesional no son suficientes para encontrar el lugar en el mercado laboral. Por lo tanto, las habilidades y competencias empresariales obtenidas a través de la educación no formal pueden cerrar esta brecha, por ejemplo, al mejorar la capacidad de los jóvenes para gestionar proyectos, adaptarse al cambio, enfrentar el riesgo y resolver problemas.

Las habilidades y competencias para convertirse en emprendedores sociales se pueden aprender, nutrir y desarrollar. Para un mayor impacto, estas habilidades y competencias se pueden obtener mediante una combinación de procesos de aprendizaje formales y no formales. Sin embargo, dada la naturaleza misma del emprendimiento social, que abarca la innovación y la creatividad, un enfoque no formal ofrece conocimientos prácticos a futuros emprendedores sobre la interacción con el entorno local y la comunidad. Como el aprendizaje no formal ofrece oportunidades de aprendizaje alternativas para aquellos que no tienen acceso a la educación formal o que necesitan habilidades y conocimientos específicos para la vida para superar diferentes obstáculos, se puede ver que facilita el emprendimiento que aborda problemas sociales, potencia el progreso e impulsa la transformación social.

Para obtener más información sobre los diferentes tipos de aprendizaje, así como sobre el aprendizaje experiencial y los estilos de aprendizaje, consulte el Manual de aprendizaje no formal para voluntarios y organizaciones de voluntariado, capítulos 3 y 4<sup>6</sup>.



Notas a pie de página:

4. Presentación hecha por Alen Maletic, Lifelong Learning Platform, en el *International Multiplier Training on Non-formal - Formal Education* del proyecto Erasmus+ Key Action 2 "Volunteers at the Interface between Formal and Non-Formal Education", Viena, Austria, febrero 2016.

5. *ibid.*

6. <https://www.icye.org/wp-content/uploads/2017/06/NFE-Handbook-May-2017.pdf>

## B. Programa de capacitación en emprendimiento social

El objetivo de la capacitación en emprendimiento social es introducir a los voluntarios en la economía social y en la temática del emprendedurismo social e inculcar un espíritu emprendedor (iniciativa, confianza, toma de riesgos calculados, creatividad, organización, tenacidad) desde el comienzo de su período de voluntariado, y ayudarlos a desarrollar ideas para proyectos y actividades con y para las comunidades locales.

La capacitación en emprendimiento social puede ser parte de capacitaciones voluntarias a la llegada u organizarse por separado junto con la organización anfitriona. La formación en emprendimiento social debe:

- Introducir a los voluntarios en los conceptos de economía social y emprendimiento social.
- Proporcionar a los voluntarios herramientas, conocimientos y habilidades para desarrollar competencias interpersonales y de emprendimiento y gestionar proyectos y actividades de emprendimiento social.

A continuación se proponen **dos formatos diferentes** para una capacitación en emprendimiento social de dos días. **El primer formato ofrece una capacitación consecutiva de dos días**, que brindaría a los voluntarios una visión general integral del proyecto, y puede ser más fácil de organizar logísticamente. **El segundo formato ofrece una capacitación de dos días donde el segundo día se lleva a cabo unas semanas (máximo un mes) más tarde**. Este formato les daría a los voluntarios la oportunidad de realizar investigaciones y profundizar su conocimiento de la comunidad local, las partes interesadas y modificar en consecuencia el proyecto de emprendimiento social que habían propuesto el primer día de la capacitación.

### Formato 1: Borrador del programa de capacitación: capacitación consecutiva de dos días

Fecha	Día 1	Descripción de actividades
09:00 – 12:30 -incl. Pausa de café de 30 minutos		<b>Introducción / Team Building</b>  Metas y objetivos  Rompehielos  <b>Actividad de construcción grupal</b>  <u>Bingo de emprendimiento social</u>  <b>Comunicación, toma de decisiones, trabajo en equipo.</b>  <u>¿Cómo están mis habilidades sociales?</u> o <u>Estilos de comunicación</u>
12:30 – 13:30		Almuerzo
13:30 – 17:00 -incl. Pausa de café de 30 minutos		<b>El emprendimiento social</b>  Emprendimiento social y voluntariado internacional: <u>Café del Mundo</u>  Sala de estar de emprendedores: invite a emprendedores sociales a narrar sus experiencias  Yo como emprendedor social  Presentación: Competencias y preparación interior <sup>7</sup>  Haga una lista de cualidades empresariales sociales. Cuestionario: <u>¿Tengo pasta de emprendedor?</u>  <b>Comentarios al final del día</b>

Footnote:

7. Para información sobre el concepto de Desarrollo de Competencias de Preparación Interna - ver 'Practical Guide for International Learning in International Voluntary Service', Oficina Internacional de ICYE, 2019, páginas 9 -11.

<https://www.icye.org/wp-content/uploads/2018/02/Practical-Guide-for-Intercultural-Learning-in-IVS.pdf>

	Día 2	
09:00 – 12:30 -incl. Pausa de café de 30 minutos		<p><b>Desarrollar un proyecto o campaña de emprendimiento social.</b></p> <p>Trabajo en equipo: <u>Confites</u></p> <p>Aumentar la conciencia de la comunidad: <u>Mapeo de la Comunidad</u></p> <p>Reconocer oportunidades socio-comerciales: <u>Mezclar y unir</u></p>
12:30 – 13:30		Almuerzo
13:30 – 17:00 -incl. Pausa de café de 30 minutos		<p>Evaluar la viabilidad de su idea: <u>FODA de la idea de negocios</u></p> <p>Descripción y descripción del proyecto: crear el plan socio-empresarial</p> <p><b>Lanzando su proyecto</b></p> <p>Presentación grupal del proyecto + Comentarios: <u>Redoblantes, por favor....</u></p>
17:00 – 18:30		<p><b>Yo como emprendedor social / desarrollo de competencias</b></p> <p><u>Indagación Apreciativa</u></p> <p>Próximos pasos: plan de 2-3 pasos que se pueden tomar fácilmente</p> <p><b>Evaluación</b></p>

### Formato 2: Borrador del Programa de Capacitación - Día 1

Fecha	Día 1	Descripción de actividades
09:00 – 12:30 -incl. Pausa de café de 30 minutos		<p><b>Introducción / Team Building</b></p> <p>Metas y objetivos</p> <p>Rompehielos</p> <p><b>Actividad de construcción grupal</b></p> <p><u>Bingo de emprendimiento social</u></p> <p><b>Comunicación, toma de decisiones, trabajo en equipo.</b></p> <p><u>¿Cómo están mis habilidades sociales?</u> o <u>Estilos de comunicación</u></p>
12:30 – 13:30		Almuerzo
13:30 – 17:00 -incl. Pausa de café de 30 minutos		<p><b>El emprendimiento social</b></p> <p>Emprendimiento social y voluntariado internacional: <u>Café del Mundo</u></p> <p>Sala de estar de emprendedores: invite a emprendedores sociales a narrar sus experiencias</p> <p><b>Yo como emprendedor social</b></p> <p>Presentación: Competencias y preparación interior (Véase la nota de pie de página 7)</p> <p>Haga una lista de cualidades empresariales sociales. Cuestionario: <u>¿Tengo pasta de emprendedor?</u></p>
17:00 – 18:00		<p><b>Desarrollar un proyecto o campaña de emprendimiento social.</b></p> <p>Aumentar la conciencia de la comunidad: <u>Mapeo de la Comunidad</u></p> <p><b>Los participantes tienen las próximas 2 semanas a 1 mes para mapear la comunidad local.</b></p>

#### Consejos:

*Sería beneficioso contactar a los voluntarios en línea antes de su llegada al país anfitrión. Esto lo ayudará a aprender más sobre los perfiles de los voluntarios, le permitirá presentarles el proyecto y la comunidad local, y hará que comiencen a pensar en ideas para el emprendimiento social que correspondan a sus intereses y habilidades.*

*Agregue rompehielos y entradas en calor para comenzar cada nueva actividad.*

El día 2 de la capacitación tendrá lugar entre 2 semanas y 1 mes a partir del día del primer programa de capacitación.

### Proyecto de Programa de Entrenamiento - Día 2

Fecha	Día 2	Descripción de actividades
09:00 – 12:30 -incl. Pausa de café de 30 minutos		<p><b>Desarrollar un proyecto o campaña de emprendimiento social.</b></p> <p>Presentaciones del Mapa de la Comunidad.</p> <p>Trabajo en equipo: <u>Confites</u></p> <p>Reconocer oportunidades socio-comerciales: <u>Mezclar y unir</u></p>
(1 h) 12:30 – 13:30		Almuerzo
13:30 – 17:00 -incl. Pausa de café de 30 minutos		<p>Evaluar la viabilidad de su idea: <u>FODA de la idea de negocios</u></p> <p>Descripción del proyecto: crear el plan socio-empresarial</p> <p><b>Lanzando su proyecto</b></p> <p>Presentación grupal del proyecto y comentarios: <u>Redoblantes, por favor...</u></p>
17:00 – 18:30		<p><b>Yo como emprendedor social / desarrollo de competencias</b></p> <p><u>Indagación apreciativa</u></p> <p>Próximos pasos: plan de 2-3 pasos que se pueden tomar fácilmente</p> <p><b>Evaluación</b></p>



## C. Métodos

<b>TÍTULO</b>	<b>BINGO DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL</b>
<b>PROPÓSITO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Familiarizar a los participantes con los conceptos económicos utilizados en una empresa.</li> </ul>
<b>MATERIALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hoja de vocabulario del bingo.</li> <li>Cartones de bingo (en esta guía se adjuntan 12 plantillas).</li> <li>Fichas de bingo (granos de café, frijoles, chapas, etc.)</li> <li>Vocabulario clave con conceptos y definiciones.</li> </ul>
<b>TIEMPO</b>	15—20 minutos
<b>PROCEDIMIENTO</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Distribuir los cartones y fichas del juego.</li> <li>Se “cantan” las definiciones y los participantes van colocando las fichas donde corresponda.</li> <li>Se juega hasta que alguien complete el cartón y grite “¡bingo!”.</li> <li>Ofrezca una visión general de los conceptos y definiciones. Aclare los conceptos que puedan ser confusos para los jugadores.</li> </ol>
<b>REFLEXIÓN</b>	Comente sobre cualquier problema que se presente durante el desarrollo del bingo. Este juego se utiliza generalmente antes de una evaluación, como actividad de calentamiento, y también para repasar y reforzar aprendizajes después de una evaluación.
<b>FUENTE</b>	Real LEDGE (Leading Economic Development through Global Entrepreneurship): <a href="https://www.linkedin.com/company/real-ledge">https://www.linkedin.com/company/real-ledge</a>

### APÉNDICE – TARJETA DEL BINGO DEL EMPRENDEDOR SOCIAL

#### BINGO DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL

##### Instrucciones:

Cada casilla de la "Tarjeta del bingo del emprendedor social" describe a alguien en esta sala. Su trabajo es encontrar a las personas que coinciden con las descripciones y hacer que firmen su nombre en el cuadro apropiado. Puede firmar solo una casilla por tarjeta, pero puede firmar diferentes casillas en diferentes tarjetas, siempre que la descripción se aplique a usted.

B I N G O				
Usa presupuesto	Está usando color rojo	Tuvo un emprendimiento o negocio propio	Tiene un padre que es o fue emprendedor	Le gusta la música country
Ha vivido en más de tres ciudades	Es proactivo	Tiene ojos verdes	le gusta hacer deportes	ha trabajado en un emprendimiento o familiar
Es creativo	Les gusta trabajar con otros		Le gusta trabajar solo	Le gusta planificar
Tiene más de un trabajo	Ha visto, leído o escrito un plan de negocio	Le gusta trabajar con números	Puede nombrar un emprendimiento social reconocido	Lee el diario todos los días
Maneja un camión	Ha trabajado en una PyME	Tiene ahorros por más de USD 300	Disfruta un buen argumento	Le gusta relacionarse con otras personas

<b>TÍTULO</b>	<b>¿CÓMO ESTÁN MIS HABILIDADES SOCIALES?</b>
<b>PROPÓSITO</b>	<p>Evaluar las necesidades de habilidades sociales</p> <p>Mejorar las habilidades interpersonales.</p> <p>Desarrollar objetivos para apoyar el desarrollo de habilidades.</p>
<b>MATERIALES</b>	Impresiones de la lista de verificación de habilidades sociales, una por participante
<b>TIEMPO</b>	45 - 60 minutos
<b>PROCEDIMIENTO</b>	<p>Esta es una actividad de autoevaluación que ayuda a los jóvenes a comprender sus necesidades de habilidades sociales y mejorar las habilidades interpersonales. Use la lista de verificación para ayudarlos a desarrollar objetivos para apoyar el desarrollo de habilidades sociales.</p> <p>La lista de verificación se puede encontrar en las páginas 14-16 o se puede descargar aquí: <a href="https://my.extension.illinois.edu/documents/257081302080208/lp_careadult_socialskills.pdf">https://my.extension.illinois.edu/documents/257081302080208/lp_careadult_socialskills.pdf</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entregue a cada participante una copia impresa de "¿Cómo están mis habilidades sociales?" y pídale que la complete.</li> <li>• Presente a los participantes la utilidad de las habilidades sociales en tres niveles principales: <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Interpersonal: aumenta las posibilidades de interacción social exitosa con personas de todas las edades y en todas las relaciones.</li> <li>⇒ Resolución de problemas: desarrolle estrategias para prevenir problemas sociales o escapar del malestar social</li> <li>⇒ Resolución de conflictos: lidiar con situaciones altamente emocionales y resolver conflictos intrapersonales e interpersonales existentes.</li> </ul> </li> <li>• Pida a los participantes que se unan e identifiquen los pasos necesarios para lograr esas habilidades.</li> <li>• Los participantes deben representar los pasos con su compañero para practicar las habilidades.</li> </ul>
<b>FUENTE</b>	Arnold P. Goldstein, Robert P. Sprafkin, M. Jane Gershaw, and Paul Kline. 1980. Skill-streaming the Adolescent. Champaign, IL: Research Press.



## ¿Cómo están mis habilidades sociales? LISTA DE CONTROL

Aquí hay algunas habilidades sociales que necesitas para relacionarte con otras personas. Este listado te ayudará a identificar cuáles necesitas mejorar.

Marca **1** si **NUNCA** eres bueno usando esta habilidad social.

Marca **2** si **MUY POCAS VECES** eres bueno usando esta habilidad social.

Marca **3** si **A VECES** eres bueno usando esta habilidad social.

Marca **4** si **CASI SIEMPRE** eres bueno usando esta habilidad social.

Marca **5** si **SIEMPRE** eres bueno usando esta habilidad social.

### 1. Escuchar:

¿Puedes estar atento a alguien cuando te habla? 1 2 3 4 5

### 2. Empezar una conversación:

¿Puedes hablar a otros sobre cosas simples y después complicadas? 1 2 3 4 5

### 3. Hacer preguntas:

¿Eres capaz de hacer preguntas a alguien? 1 2 3 4 5

### 4. Decir gracias:

¿Eres capaz de decirle gracias a los demás? 1 2 3 4 5

### 5. Presentarte:

¿Eres capaz de acercarte a gente por tu cuenta? 1 2 3 4 5

### 6. Presentar otras personas:

¿Puedes ayudar a otras personas a que se conozcan entre sí? 1 2 3 4 5

### 7. Dar un cumplido:

¿Puedes decir a la gente algo que te gusta de lo que hacen? 1 2 3 4 5

### 8. Pedir ayuda:

¿Puedes pedir asistencia cuando la necesitas? 1 2 3 4 5

### 9. Pedir disculpas:

¿Puedes pedir perdón cuando haces algo mal? 1 2 3 4 5

### 10. Conocer tus sentimientos:

¿Eres capaz de reconocer lo que estás sintiendo? 1 2 3 4 5

### 11. Expresar tus sentimientos:

¿Eres capaz de hacerles saber a otros lo que estás sintiendo? 1 2 3 4 5

## ¿Cómo están mis habilidades sociales? *LISTA DE CONTROL (página 2)*

### 12. Entender los sentimientos de otros:

¿Eres capaz de entender lo que otros sienten? 1 2 3 4 5

### 13. Lidiando con el enojo de otros:

¿Entiendes el enojo de otros? 1 2 3 4 5

### 14. Expresar afecto:

¿Puedes hacerle saber a otros que te importan? 1 2 3 4 5

### 15. Lidiando con el miedo:

¿Sabes dónde y cuando tienes miedo y haces algo para reducir tu miedo? 1 2 3 4 5

### 16. Recompensas:

¿Puedes decir y hacer cosas lindas para ti cuándo te lo mereces? 1 2 3 4 5

### 17. Pedir permiso:

¿Sabes cuándo tienes que pedir permiso para algo  
y qué necesitas para ese permiso? 1 2 3 4 5

### 18. Compartir algo:

¿Puedes compartir algo con otras personas que lo necesiten o quieran? 1 2 3 4 5

### 19. Ayudar a otros:

¿Puedes ayudar a otros cuando lo necesitan? 1 2 3 4 5

### 20. Negociar:

¿Puedes tener un plan que te satisfaga a ti y a otra persona? 1 2 3 4 5

### 21. Evadir el conflicto con otros:

¿Puedes salirte de situaciones problemáticas? 1 2 3 4 5

### 22. Lidar con ser dejado afuera:

¿Te das cuenta de cuando "quedaste afuera" de alguna situación  
y puedes hacer algo para sentirte mejor? 1 2 3 4 5

### 23. Responder a la persuasión:

¿Puedes comparar tu opinión con la de otra persona y después decidir que hacer? 1 2 3 4 5

### 24. Concentrarte en una tarea:

¿Puedes prepararte para un trabajo antes de hacerlo? 1 2 3 4 5

### 25. Lidar con alguien de otra edad:

¿Puedes llevarte bien con alguien más joven o más grande que tu? 1 2 3 4 5



## ¿Cómo están mis habilidades sociales? *LISTA DE CONTROL*

De la lista de habilidades sociales, identifica aquellas que crees que tienes que mejorar. Luego trabaja con tu compañero para identificar pasos necesarios para llegar a esa habilidad - si te toma más de tres pasos, agrega lo que necesites. Por último, pueden jugar a practicar esas habilidades con tu compañero usando el "role-play".

HABILIDAD

PASOS

1.

a.  
b.  
c.

2.

a.  
b.  
c.

3.

a.  
b.  
c.

4.

a.  
b.  
c.

5.

a.  
b.  
c.

<b>TÍTULO</b>	<b>ESTILOS DE COMUNICACIÓN</b>
<b>PROPÓSITO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entender distintos tipos de comunicación.</li> <li>• Identifica tu tipo de comunicación.</li> <li>• Discutir distintas maneras de comunicación intercultural.</li> </ul>
<b>MATERIALES</b>	Computadora, proyector, afiches, marcadores
<b>TIEMPO</b>	20 minutos

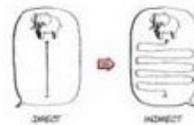
## PROCEDIMIENTO

Esta entrada sobre estilos de comunicación puede presentarse en PowerPoint en sus entrenamientos.

**¿Qué tipo de comunicación es la mejor?**

# Estilo de comunicación

¿Qué tipo de comunicación crees que es la mejor?



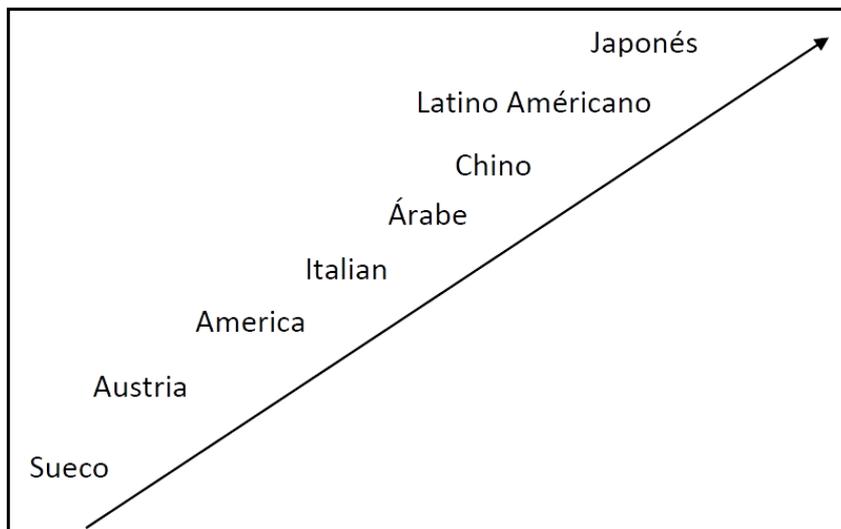
A: Creo que lo más importante es ser honesto con el otro. Es más fácil y rápido si sólo hablas de los temas como los ves. Endulzar las cosas sólo te distanciará de los demás.

B: La honestidad es importante, pero hay que tener cuidado con lo que dices para no parecer irrespetuoso. Es mejor insinuar educadamente que algo está mal y esperar que adivinen el significado, y de esa manera ambos se ponen a salvo.

DENNIS | NØRMARK

### Contexto en comunicación (contexto alto y bajo)

El antropólogo Edward T. Hall introdujo el concepto de contexto alto y bajo en su libro *Beyond Culture* (1976), refiriéndose a la forma en que las culturas se comunican.



**Una cultura de alto contexto** se basa en la comunicación implícita y las señales no verbales. En la comunicación de alto contexto, un mensaje no puede entenderse sin una gran cantidad de información de fondo.

Las culturas asiática, africana, árabe, centroeuropea y latinoamericana generalmente se consideran culturas de alto contexto.

### Culturas de alto contexto:

- ✦ Valoran las tradiciones.
- ✦ Fomentan relaciones duraderas.
- ✦ Confían en signos no verbales como el tono de voz, las expresiones faciales, el lenguaje corporal, etc.
- ✦ Tienen a no ser confrontativos y más directos. El rechazo debe interpretarse a partir de la comunicación no explícita.
- ✦ Requiere poca explicación.
- ✦ Son más colectivistas. La identificación recae en el grupo. Valor de la armonía grupal.
- ✦ Tienen límites más fuertes, es decir, uno pertenece a un determinado grupo.
- ✦ Son lentos para cambiar.

## Correo electrónico de alto contexto:

**From:** Maria <marias@mail.dk>

**Sent:** February 22, 2016 14:15

**To:** Robert Cully

**Cc:** James Brorson

**Tema:** Pedido de devolución de mi presentación antes de la reunión de mañana.

Hola Roberto,

Gracias por la amable conversación del otro día. Me abrió los ojos.

Mi jefe me preguntó acerca de cómo hacer una presentación para la reunión del próximo jueves y me gustaría amablemente que me des algún tipo de devolución al respecto.

1. Complejidad - ¿Tiene sentido?
2. Flujo - ¿Te parece mejor que empiece por otro lado?
3. Lenguaje - ¿Algún error?

¿Será posible que me respondas el martes a la tarde? Sé que queda poco tiempo.

Por favor, llámame si tienes alguna pregunta. Te llamo el lunes para asegurarme de que tengas todo lo que necesitas.

¡Gracias por tu ayuda!

Que estés bien,

María

**Una cultura de bajo contexto** se basa en la comunicación explícita. En la comunicación de bajo contexto, se explica y define más la información en el mensaje. Las culturas con raíces de Europa occidental, como los Estados Unidos y Australia, generalmente se consideran culturas de bajo contexto.

#### Culturas de bajo contexto:

- ✦ Tienden a hacer muchas relaciones menos profundas a corto plazo.
- ✦ Requieren comunicación explícita ya que carecen de contexto adicional.
- ✦ La comunicación es más directa y confrontativa.
- ✦ Son más individualistas. La identificación es con el individuo. Valoran las necesidades individuales.
- ✦ Requieren toda la información en el mensaje.
- ✦ Puede cambiar rápidamente.
- ✦ Can change quickly.

## Correo electrónico de bajo contexto:

**From:** Maria <marias@mail.dk>

**Sent:** February 22, 2016 14:15

**To:** Robert Cully

**Cc:** James Brorson

**Tema:** DEVOLUCIÓN URGENTE

Hola Roberto,

¿Puedes hacerle alguna devolución a mi presentación?

Gracias,

Maria

#### Autopercepción

##### Contexto alto

Amable, evade situaciones de confrontación  
cauteloso, respetuoso  
cooperativo, indirecto  
íntegro, mantiene la armonía

##### Contexto bajo

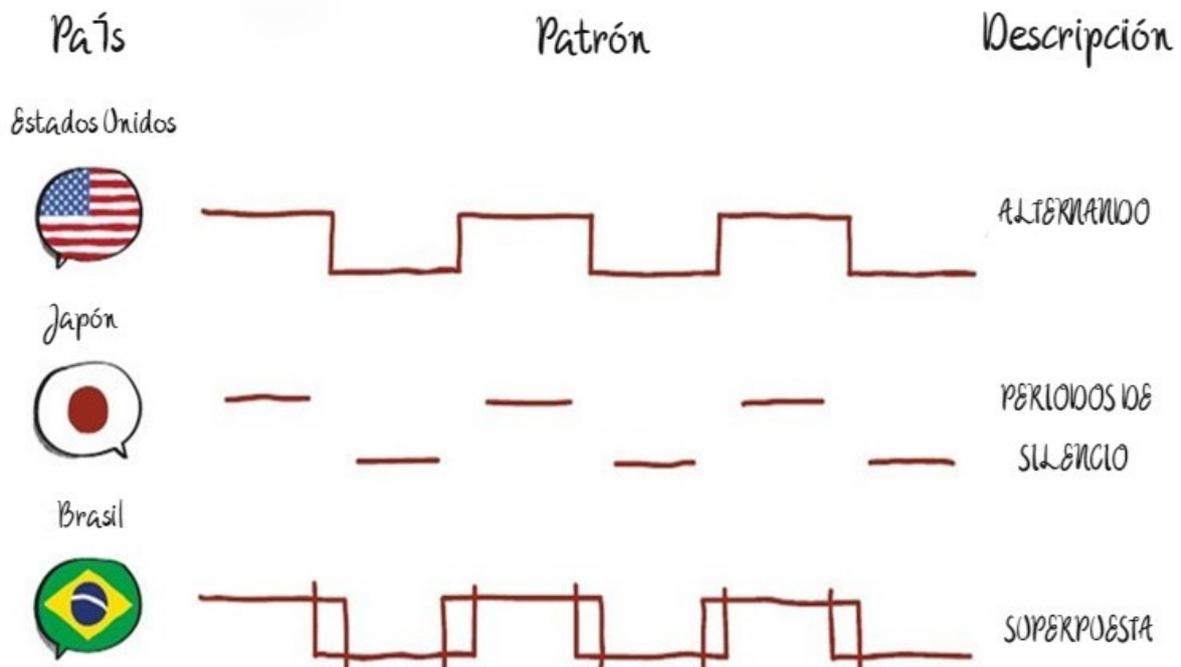
Verdad y honestidad  
sinceridad  
franqueza  
integridad: ¡Di lo que piensas!

## Percepción de los otros

**Contexto alto desde la perspectiva de contexto bajo**  
 “De integridad cuestionable!”  
 Secreto, inescrutable, decepcionante  
 Esconde sus sentimientos, no confía en los demás  
 Arrogante, indirecto, pérdida de tiempo

**Contexto bajo desde la perspectiva de contexto alto**  
 Rudo, bullicioso, se mete en problemas  
 Insensible, lento  
 “No lee entre líneas”  
 Inocente, sin sentido de la realidad  
 Con falta de auto-control  
 “Dice lo que no tiene que decir.”

## Patrones de discurso



DENNIS | NØRMARK

**SOURCE**

Intercultural Communication: High- and low-context cultures. International Development, Southeastern University Online Learning. <https://online.seu.edu/articles/high-and-low-context-cultures/>

Adaptado de la presentación de Dennis Nørmark, Asamblea General de ICYE, Dinamarca, 24 de octubre de 2017. Véase también Nørmark, D. (2013): Cultural Intelligence for Stone Age Brains. How to work together with Danes and others not like you. Gyldendal Business. <http://www.dennishnormark.dk/>

<b>TÍTULO</b>	<b>CAFÉ DEL MUNDO</b>
<b>PROPÓSITO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reunir y vincular ideas sobre un tema de interés mutuo, por ejemplo, sobre el empresariado social y el voluntariado internacional</li> <li>• Compartir ideas, experiencias, resolver problemas; planificar</li> </ul>
<b>MATERIALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 4 mesas pequeñas</li> <li>• 4 (máximo 5) sillas alrededor de cada mesa</li> <li>• Papel de rotafolio</li> <li>• Marcadores o plumas de colores</li> <li>• Florero (opcional)</li> <li>• Mantel de lino a cuadros o blanco o papel de bloque (opcional)</li> </ul>
<b>TIEMPO</b>	40 minutos
<b>PROCEDIMIENTO</b>	<p>La metodología es un formato simple, efectivo y flexible para albergar el diálogo de grupos grandes.</p> <p>1) <i>Configuración</i>: cree un entorno "especial", modelado a menudo después de un café, es decir, pequeñas mesas cubiertas con un mantel de lino a cuadros o blanco, papel de bloque, bolígrafos de colores, un florero y un elemento opcional de "bastón parlante". Debe haber cuatro sillas en cada mesa (óptimamente), y no más de cinco.</p> <p>2) <i>Bienvenida e Introducción</i>: El anfitrión comienza con una cálida bienvenida y una introducción al proceso, estableciendo el contexto, compartiendo la Etiqueta del Café y tranquilizando a los participantes.</p> <p>3) <i>Rondas de grupos pequeños</i>: el proceso comienza con la primera de tres o cuatro rondas de conversación de quince minutos para grupos pequeños de cuatro (cinco como máximo) personas sentadas alrededor de una mesa. Al final de la primera ronda, cada miembro del grupo se mueve a una nueva mesa diferente. Puede acortar el tiempo para las dos rondas posteriores a diez minutos y la última ronda a ocho minutos. Es aconsejable dejar a una persona como "anfitriona de la mesa" para la próxima ronda, quien le da la bienvenida al siguiente grupo y los informe brevemente sobre lo que sucedió en la ronda anterior.</p> <p>4) <i>Preguntas</i>: Cada ronda está precedida por una pregunta especialmente diseñada para el contexto específico y el propósito deseado. Las mismas preguntas se pueden usar para más de una ronda, o pueden desarrollarse una sobre la otra para enfocar la conversación o guiar su dirección.</p> <p>Posibles preguntas para cada tabla:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Qué entiendes por el término "emprendimiento social"?</li> <li>2. ¿Cómo se beneficiará su organización al incorporar el emprendimiento social en su trabajo?</li> <li>3. ¿Qué necesita (recursos, habilidades, conocimiento sobre la comunidad, imaginación, etc.) para implementar el emprendimiento social (con el apoyo de los voluntarios)?</li> <li>4. ¿Qué desafíos prevé con la implementación del emprendimiento social en el contexto del voluntariado internacional?</li> </ol> <p>5) <i>Cosecha</i>: después de los grupos pequeños (y / o entre rondas, según sea necesario), se invita a las personas a compartir ideas u otros resultados de sus conversaciones con el resto del grupo grande. Estos resultados se reflejan visualmente en el frente de la sala.</p>
<b>FUENTE</b>	Café del mundo. <a href="http://www.theworldcafe.com/key-concepts-resources/world-cafe-method/">http://www.theworldcafe.com/key-concepts-resources/world-cafe-method/</a>

<b>TÍTULO</b>	<b>¿TENGO PASTA DE EMPRENDEDOR?</b>
<b>PROPÓSITO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluar las "aptitudes empresariales" de los participantes.</li> <li>• Identificar los rasgos y experiencias comunes a los empresarios exitosos.</li> </ul>
<b>MATERIALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Copias del Apéndice 1 - Inventario del emprendedor (1 por participante)</li> <li>• Papel de rotafolio con el gráfico de perfil empresarial como se muestra en el Apéndice 1</li> <li>• Bolígrafos y marcadores</li> </ul>
<b>TIEMPO</b>	1 hora
<b>PROCEDIMIENTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Distribuya copias del Inventario del emprendedor y explique a los participantes que se centra en identificar rasgos, aptitudes y experiencias que un emprendedor de negocios necesitaría para tener éxito, lo cual también es importante para los emprendedores sociales. Dé tiempo a los participantes para completar el inventario.</li> <li>• Utilizando el gráfico de perfil empresarial, trace los resultados de los participantes sin identificar a las personas. Las personas estarán interesadas en cómo se comparan sus resultados con sus pares. Permitir tiempo para la discusión.</li> </ul>
<b>REFLEXIÓN</b>	<p>La información es esencial para esta actividad. Asegúrese de que los participantes entiendan las limitaciones de evaluaciones como esta. Las preguntas de discusión podrían incluir:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo te sientes acerca de las pruebas en general? ¿Sueles aprobar?</li> <li>• ¿Qué tan exacto crees que es este inventario? ¿Tu puntaje parecía bajo, alto o correcto?</li> <li>• ¿Qué valor tiene una prueba como esta?</li> <li>• Si obtuvo un puntaje bajo en el inventario, ¿qué debe hacer?</li> <li>• ¿Cuáles son algunas cosas sobre su futuro como emprendedor que ninguna prueba puede medir o predecir?</li> <li>• ¿Qué has aprendido sobre el emprendedurismo al completar el inventario?</li> </ul>
<b>FUENTE</b>	Real LEDGE (Leading Economic Development through Global Entrepreneurship): <a href="https://www.linkedin.com/company/real-ledge">https://www.linkedin.com/company/real-ledge</a>

## APÉNDICE - INVENTARIO DEL EMPRENDEDOR

### INVENTARIO DEL EMPRENDEDOR

Este inventario es una herramienta para ayudarlo a determinar su potencial de éxito como emprendedor. Siga las instrucciones para cada sección y para calificar el inventario.

#### A. ÍNDICE DE EXPERIENCIA DE VIDA - Encierre con un círculo el número de su respuesta p

	Verdadero	Falso
Tengo un pariente cercano que esté o ha estado en un negocio por sí mismo.	1	2
Tengo amigos que poseen y operan un negocio.	1	2
He trabajado en una pequeña empresa en la que tuve un contacto cercano con el propietario.	1	2
He tenido o he sido copropietario en una empresa anterior.	1	2
He trabajado en una pequeña división de una gran empresa en la que tuve un contacto cercano con el gerente.	1	2
Cuando era niño, participé en proyectos para ganar dinero, como la venta de alimentos, entrega de periódicos, cuidado de niños.	1	2
He vivido en tres o más ciudades en mi vida.	1	2
Me despidieron o he renunciado debido a desacuerdos con mi jefe.	1	2
Tengo experiencia laboral en una variedad de áreas funcionales.	1	2
He tenido jefes que rechazan mis mejores ideas.	1	2
Tengo entre 30 y 40 años de edad.	1	2
Mi cónyuge o familia apoyan mi trabajo.	1	2
Mis empleados me respetan y trabajan duro para mí, incluso si no necesariamente les gusto.	1	2
Me resulta fácil llevarme bien con la gente.	1	2
Cuando surge un problema, generalmente encuentro una forma de resolverlo.	1	2
Me gusta hacer cosas en lugar de planear cosas.	1	2
Lo que me pasa es lo que hago que ocurra, no el resultado de la suerte o el destino.	1	2

**B. ÍNDICE DE PERSONALIDAD** - Encierre con un círculo el número en la escala de 1-5 que corresponde a su reacción a cada enunciado.

En comparación con otros:	Muy en desacuerdo			Totalmente de acuerdo	
	1	2	3	4	5
Tengo un alto nivel de energía	1	2	3	4	5
Estoy seguro de mi mismo.	1	2	3	4	5
Normalmente no me pongo nervioso en situaciones ambiguas o inciertas.	1	2	3	4	5
Me puse metas a largo plazo y me quedé con ellas.	1	2	3	4	5
Me gusta establecer mis propios estándares de rendimiento cuando realizo una tarea.	1	2	3	4	5
Me gusta recibir comentarios sobre mi desempeño.	1	2	3	4	5
No creo en soluciones perfectas, solo en la mejor solución para la situación.	1	2	3	4	5
Recibo la mayor cantidad de información posible antes de tomar una decisión.	1	2	3	4	5
Prefiero los juegos de habilidad a los juegos de azar.	1	2	3	4	5
No me preocupo demasiado por las consecuencias de mis decisiones.	1	2	3	4	5
Veo el fracaso como una experiencia de aprendizaje y no me desanima demasiado.	1	2	3	4	5
Me gusta resolver problemas desafiantes.	1	2	3	4	5
Las tareas rutinarias y repetitivas me aburren.	1	2	3	4	5
Pido ayuda si la necesito para lograr mis objetivos.	1	2	3	4	5
Siento que mi éxito depende de mi desempeño.	1	2	3	4	5
Disfruto de situaciones que requieren mi iniciativa y dependen de mí para su éxito o fracaso.	1	2	3	4	5
Soy autosuficiente.	1	2	3	4	5
Soy un emprendedor.	1	2	3	4	5
Para mí, el dinero es más importante como medida de mi éxito que por lo que puede comprar.	1	2	3	4	5

**C. ÍNDICE DE MOTIVACIÓN** - Encierre con un círculo el número en la escala de 1-5 que corresponde a su reacción a cada enunciado.

En comparación con otros:	Muy en desacuerdo			Totalmente de acuerdo	
	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a hacer del trabajo mi primera prioridad, por delante de mi familia y amigos.	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a invertir (y posiblemente perder) mis ahorros de toda la vida.	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a cambiar mi nivel de vida para acomodarme a las necesidades financieras	1	2	3	4	5
Veo construir y administrar un negocio como una forma de vida que lo consume todo.	1	2	3	4	5
Me gusta encontrar formas creativas de hacer las cosas.	1	2	3	4	5
No me gusta simplemente hacer las cosas <i>mejor</i> , me gusta encontrar <i>nuevas formas</i> de hacer las cosas.	1	2	3	4	5
Me gusta trabajar con otras personas en equipo.	1	2	3	4	5
Me siento cómodo siendo el jefe.	1	2	3	4	5
Me gusta sacar provecho del trabajo de mis empleados.	1	2	3	4	5
Tengo un firme sentido de la ética empresarial.	1	2	3	4	5
Valoro el trato honesto y la fiabilidad en lugar de ganar dinero fácil.	1	2	3	4	5

**D. ÍNDICE DE PREPARACIÓN EMPRESARIAL** - Encierre con un círculo el número en la escala de 1-5 para indicar su conocimiento y / o preparación en las áreas abordadas.

En comparación con otros:	Bajo			Alto	
	1	2	3	4	5
¿Qué tan correcto crees que son los tiempos para comenzar tu negocio?	1	2	3	4	5
¿Cómo calificaría el clima económico actual?	1	2	3	4	5
¿Cuánto sabe sobre las operaciones del tipo de negocio que desea iniciar?	1	2	3	4	5
¿Qué tan bien conoce sus objetivos para el tamaño y la rentabilidad de su negocio en años 1 - 5?	1	2	3	4	5
¿Qué tan seguro está de que existe un mercado para su producto o servicio?	1	2	3	4	5
¿Qué tan bien conoce a su competencia y por qué los clientes lo elegirán sobre ellos?	1	2	3	4	5
¿Qué tan bien puede identificar su mercado objetivo?	1	2	3	4	5
¿Qué tan bien conoce los hábitos de compra de sus clientes?	1	2	3	4	5
¿Qué tan claro está sobre la cantidad de dinero que necesitará ganar de la empresa?	1	2	3	4	5
¿Qué tan seguro está del dinero que puede recaudar de sus ahorros y otros activos?	1	2	3	4	5
¿Qué tan claras son tus estimaciones de la cantidad de dinero que necesitarás para manejar el negocio en los años 2 y 3?					
¿Qué tan seguro está de que el negocio puede darle un retorno adecuado de su inversión?					
Si pudieras ganar el doble de dinero trabajando para otra persona que dirigiendo tu propio negocio, ¿qué tan seguro estás de que iniciarías el negocio?					
¿Cómo evaluaría su calificación crediticia y reputación financiera en su comunidad?	1	2	3	4	5

### CLAVE DE PUNTUACIÓN

**A. Experiencia de vida:** cuente la cantidad de respuestas "verdaderas" (1) que dio y encuentre su puntaje a continuación.

Cantidad de respuestas verdaderas	Puntaje de la Sección A
13-17	5
10-12	4
7-9	3
4-6	2
0-3	1

**B, C & D. Personalidad, motivación y preparación para los negocios:** agregue los números marcados en un círculo en cada sección y calcule el promedio para determinar su puntaje para B, C y D.

<b>B. Personalidad</b>		/ 20 =		<b>puntos promedio</b>
<b>C. Motivación/Alojamiento</b>		/ 11 =		<b>puntos promedio</b>
<b>D. Preparación</b>		/ 14 =		<b>puntos promedio</b>

**PERFIL EMPRESARIAL** - Ahora use el siguiente diagrama para graficar su perfil empresarial:

#### ¿QUÉ TIPO DE EMPRESARIO ERES?

Los empresarios exitosos vienen en todas las formas y tamaños. Este inventario fue diseñado para darle una idea de cómo se compara con los factores que los expertos consideran más importantes. Su perfil es un indicador de su disposición para iniciar un negocio, pero no puede predecir el éxito. De hecho, ¡ninguna prueba puede contar toda la historia! ¡Si usted tiene o no lo que se necesita para hacer negocios en sí mismo, DEPENDE DE USTED!

<b>TÍTULO</b>	<b>CONFITES</b>
<b>PROPÓSITO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Practicar cómo fijarse metas realistas y ambiciosas.</li> <li>• Comprender cómo influyen el grupo y la persona al fijar las metas.</li> <li>• Experimentar el impacto de la competencia y la motivación para el logro al fijar metas.</li> </ul>
<b>MATERIALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Caramelos (2 docenas por persona).</li> <li>• Hojas de registro “Metas” (una por persona).</li> <li>• 1 cronómetro (puede usar la alarma de un celular; en caso de no tenerlo, puede medir el tiempo con un reloj normal y utilizar un silbato para indicar cuando pase un minuto).</li> <li>• Mesas de acuerdo con el número de participantes, cada una con cuatro o más sillas o taburetes (suficientes para que cada participante tenga dónde sentarse).</li> </ul>
<b>TIEMPO</b>	20-30 minutos
<b>PROCEDIMIENTO</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reparta los caramelos (2 docenas por persona) y hojas de registro “Metas”. Explique la tarea, que consiste en colocar uno sobre otro, formando una torre, tantos caramelos como sea posible, utilizando una sola mano, en un minuto. Los participantes deben calcular primero el número de caramelos que pueden colocar uno sobre otro sin que se caigan, es decir, establecer una meta.</li> <li>2. Explique el sistema de registro: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los caramelos deben formar una torre y sostenerse sin caer durante 5 segundos, contados a partir de que se indique el inicio.</li> <li>• Si la meta NO se logra, se contarán 5 puntos por cada caramelo que se sostenga en la torre.</li> <li>• Si la meta SÍ se logra, se contarán 10 puntos por cada caramelo que se sostenga en la torre hasta alcanzar el número establecido en la meta. Se sumarán 5 puntos por cada caramelo que haya en la torre (por encima de la meta).</li> </ul> </li> <li>3. Pida a los participantes establecer su meta para la primera vuelta (no se permite practicar).</li> <li>4. Después de que cada quien haya establecido su meta, diga “¡Ya!” e inicie el cronómetro. Vigile que los participantes respeten la regla de usar una sola mano.</li> <li>5. Después de que suene la alarma, cuente en voz alta 5 segundos adicionales (las torres de caramelos deben mantenerse en pie). Pida a los participantes que calculen su puntuación y la escriban en la hoja de registro. Determine quién levantó la mayoría y quién alcanzó la puntuación más alta (no siempre será la misma persona). Comente sobre cualquier forma diferente de hacer el ejercicio que usted u otra persona hayan observado.</li> <li>6. Pida a los participantes establecer y registrar una nueva meta para la segunda vuelta, usando lo que aprendieron en la primera para mejorar sus cálculos.</li> <li>7. Después de que hayan registrado sus metas, justo antes de empezar la segunda vuelta, anuncie a los participantes que esta vez tendrán que formar las torres con la mano que usan menos: la derecha si son izquierdos, y la izquierda si son derechos. Si hay protestas, dígalas que ¡la vida está llena de sorpresas! Proceda con la segunda vuelta, repitiendo el proceso como se explicó arriba.</li> <li>8. Anuncie que la tercera vuelta será una competencia de equipo, en la que cada mesa será un equipo. (En las mesas con más de 4 personas, se sugiere que los participantes escojan a 4 miembros para ser los “constructores” del equipo.) En cada equipo, 4 personas harán las torres siguiendo las mismas reglas aplicadas antes. En otras palabras, cada equipo construirá 4 torres y establecerá una meta para el número total de caramelos que se sostengan sin caerse durante 5 segundos después de la alarma. Desde luego, si alguna de las columnas llega a caerse, se perjudicará la meta del equipo. Permita a los participantes el tiempo necesario para negociar y registrar sus metas.</li> <li>9. Dirija la tercera vuelta y a continuación pida a los equipos que calculen su puntuación.</li> </ol> <p>ADVERTENCIA: La competencia tiende a calentarse durante la vuelta de equipos, así que esté listo para mediar si es necesario.</p>

<b>REFLEXIÓN</b>	<p><b>Evalúe la actividad haciendo preguntas como las siguientes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En la primera vuelta, ¿qué tan alcanzables fueron sus metas? ¿Eran demasiado bajas, altas, o eran las correctas con relación al objetivo? ¿Cómo cambió la forma de establecer las metas en la segunda y tercera vuelta? ¿Qué estrategia se utilizó?</li> <li>• ¿Qué influencia tuvo el ambiente en el juego? ¿Cómo respondió usted a estas influencias?</li> <li>• ¿Cuál fue su mejor vuelta? ¿Qué le gustó más, trabajar solo - sola o en equipo? ¿Por qué?</li> <li>• ¿Cómo se motivaron unos a otros los miembros del equipo?</li> <li>• ¿Qué lecciones - aprendizajes sobre cómo establecer metas se lograron con este ejercicio?</li> <li>• Introduzca y explique el significado de las siglas SMART.</li> <li>• Explique que durante toda la capacitación con frecuencia se pedirá a los participantes que establezcan metas SMART, para ayudarles a que sus planes de negocios sean más efectivos.</li> </ul> <p>Las siglas SMART, en inglés, significan:</p> <p>⇒ <b>S</b> specific concreto, detallado</p> <p>⇒ <b>M</b> measurable que se puede medir o indicar en números</p> <p>⇒ <b>A</b> attainable que se puede lograr: ambiciosa, pero razonable; las metas muy grandes se pueden dividir en etapas</p> <p>⇒ <b>R</b> responsable la persona que se fija la meta se siente responsable y motivada para alcanzarla</p> <p>⇒ <b>T</b> timed se establece un tiempo determinado para alcanzar la meta</p> <p>Las siglas forman la palabra smart, que en inglés significa “inteligente”.</p> <p><b>NOTA:</b> En lugar de caramelos, puede utilizar piedras planas, frutas o cualquier cosa que se pueda poner una sobre otra, formando torres. ¡Use su creatividad!</p> <p><b>CONSEJO:</b> Establezca intervalos regulares para establecer y revisar las metas, que deben ajustarse cada cierto tiempo para reflejar los cambios que ocurran en las circunstancias o las prioridades.</p>
<b>FUENTE</b>	<p>Real LEDGE (Leading Economic Development through Global Entrepreneurship):  <a href="https://www.linkedin.com/company/real-ledge">https://www.linkedin.com/company/real-ledge</a></p>

**APÉNDICE – “SMART GOALS” RECORD SHEET**

**HOJA DE REGISTRO “METAS SMART”**

**PUNTUACIÓN:**

- Las torres de caramelos deben mantenerse sin caerse durante 5 segundos después de que suene la alarma.
- Si la meta NO se logra, se contarán 5 puntos por cada caramelo apilado.
- Si la meta SI se logra, se contarán 10 puntos por cada caramelo apilado, hasta llegar a la meta. Se añadirá un bono de 5 puntos por cada caramelo apilado (sobre la meta).

<b>PRIMERA VUELTA</b>	
Meta	
Logro real	
Puntuación	

<b>SEGUNDA VUELTA</b>	
Meta	
Logro real	
Puntuación	

<b>TERCERA VUELTA</b>	
Meta	
Logro real	
Puntuación	

TÍTULO	MAPEO DE LA COMUNIDAD
PROPÓSITO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar una representación visual de la densidad de viviendas, empresas y características geográficas de la comunidad o área de interés.</li> <li>• Identificar áreas geográficas que las empresas existentes no están atendiendo adecuadamente.</li> <li>• Aumentar la toma de conciencia de la comunidad desde la perspectiva de una persona emprendedora.</li> </ul>
MATERIALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un mapa grande de la comunidad (incluye todas las áreas donde los participantes planean desarrollar sus empresas y captar clientes). Los mapas se pueden obtener en las alcaldías, oficinas de Catastro, organizaciones no gubernamentales, algunas oficinas de gobierno, como el Instituto Nacional Agrario, Instituto Hondureño de Turismo, y agencias internacionales. También pueden descargarse de internet.</li> <li>• Marcadores de distintos colores.</li> </ul>
TIEMPO	60-120 minutos
PROCEDIMIENTO	<p>El mapeo puede ser tan detallado como deseen los participantes. Puede variar de acuerdo con los tipos de empresa en que los participantes tengan interés, así como la información disponible. A continuación se presentan algunas sugerencias:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organice a los participantes en grupos de acuerdo con su área geográfica de interés. Si todos los participantes están interesados en la misma área, divídalos en grupos de 3-5 miembros. Los participantes indecisos pueden escoger alguna de las áreas o ayudar a los grupos con menor cantidad de miembros.</li> <li>2. Pida a los grupos crear una leyenda y las principales características del mapa, incluyendo: <ul style="list-style-type: none"> <li>• densidad de población; los municipios, aldeas y caseríos se pueden colorear de acuerdo con su número de habitantes, diferenciando las áreas de alta, media y baja densidad.</li> <li>• áreas comerciales tales como centros comerciales, mercados y otros</li> <li>• fábricas</li> <li>• áreas de recreación, tales como parques y balnearios</li> <li>• carreteras y tráfico estimado</li> <li>• otras empresas y organizaciones tales como escuelas, hospitales, guarderías e instituciones gubernamentales.</li> </ul> </li> </ol> <p>Se pueden dividir las áreas geográficas entre los grupos, de tal manera que no se duplique el trabajo.</p>
REFLEXIÓN	<p>Dé a los participantes de 15 a 30 minutos para discutir y resumir, en base a preguntas como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Vemos a la comunidad de otra manera ahora que hicimos el mapeo? ¿De qué manera?</li> <li>• ¿Qué patrones se pueden notar en el mapa de la comunidad?</li> </ul> <p>DIARIO:</p> <p>¿Cómo ha mejorado durante el proceso de mapeo su percepción sobre el plan de negocios?</p>
FUENTE	<p>Real LEDGE (Leading Economic Development through Global Entrepreneurship):  <a href="https://www.linkedin.com/company/real-ledge">https://www.linkedin.com/company/real-ledge</a></p>

<b>TÍTULO</b>	<b>MEZCLAR Y UNIR</b>
<b>PROPÓSITO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer las diferencias entre una idea y una oportunidad.</li> <li>• Practicar el reconocimiento de las oportunidades de negocio.</li> <li>• Generar ideas para microempresas.</li> </ul>
<b>MATERIALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pliegos de papel bond.</li> <li>• Tarjetas de cartulina u hojas de papel bond cortadas.</li> <li>• “Masking tape”.</li> <li>• Marcadores.</li> </ul>
<b>TIEMPO</b>	45-60 minutos
<b>PROCEDIMIENTO</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Explique a los participantes cómo deberían usar sus Habilidades personales de emprendimiento, utilizando los recursos y las oportunidades disponibles en su comunidad para ser creativos - creativas y comenzar una empresa.</li> <li>2. Utilizando tres pliegos de papel bond, escriba en cada una con letra grande una de estas palabras: emprendimiento, comunidad, recursos.</li> <li>3. Pida que cada participante escriba en tarjetas de cartulina o trozos de papel bond lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una habilidad de emprendimiento que posea (por ejemplo, facilidad para comunicarse con otras personas);</li> <li>• Algo que haya en su comunidad (por ejemplo, una iglesia grande);</li> <li>• Un recurso que tenga a su disposición (por ejemplo, un camioneta o auto).</li> </ul> </li> <li>4. Cuando los participantes terminen de escribir en las tarjetas de cartulina o trozos de papel bond, pídale que las peguen con cinta en el pliego de papel que le corresponda, según tenga que ver con emprendimiento, comunidad o recursos.</li> <li>5. Revise todos los papeles escritos por los participantes y seleccione los que le parezcan más apropiados o interesantes. Divida a toda la clase en grupos con un igual número de miembros. Entréguele a cada grupo uno de cada categoría, de manera que cada grupo tenga una idea de emprendimiento, otra de comunidad y otra de recursos.</li> <li>6. Pídale a los participantes que en cada grupo revisen los papeles que recibieron y utilicen lo que está escrito en ellos para desarrollar una idea de negocio. Una vez que la tengan lista, la expondrán frente a toda la clase utilizando el método de discurso relámpago, es decir, un discurso que dure solo 30 segundos.</li> <li>7. Dé a los participantes suficiente tiempo para que preparen su discurso relámpago, durante el cual, como grupo, tendrán que exponer en 30 segundos su idea de negocio, incluyendo el nombre de la empresa, su eslogan, qué producto o servicio están ofreciendo, su valor monetario y qué lo hace innovador.</li> </ol> <p>Se pueden hacer varias rondas con los grupos. También se puede variar y hacer una ronda en la que desarrollen la idea de una empresa de emprendimiento social. Por ejemplo, una organización de rescate para perros y gatos abandonados en las calles, que se dedique a crear conciencia sobre la importancia de proteger a los animales domésticos e incentive a adoptarlos; la organización se puede dedicar a rescatar a estos animales, cuidarlos y una vez que estén rehabilitados darlos en adopción, así como hacer actividades para recaudar fondos que les permitan continuar desarrollando su labor.</p>
<b>REFLEXIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo estuvo la generación de ideas por parte de los equipos?</li> <li>• ¿Este ejercicio fue parecido o diferente del proceso actual de presentación de ideas de negocios?</li> <li>• ¿Qué información adicional se necesita para determinar si estas ideas son verdaderas oportunidades?</li> <li>• ¿Cuáles son los errores que los jóvenes empresarios cometen a menudo al seleccionar una idea?</li> </ul>
<b>FUENTE</b>	Real LEDGE (Leading Economic Development through Global Entrepreneurship): <a href="https://www.linkedin.com/company/real-ledge">https://www.linkedin.com/company/real-ledge</a>



<b>TÍTULO</b>	<b>FODA DE LA IDEA DE NEGOCIOS</b>
<b>PROPÓSITO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar un proceso sistemático de análisis.</li> <li>• Evaluar la factibilidad de las ideas de negocios.</li> <li>• Examinar las fortalezas, oportunidades, desafíos y amenazas de su empresa.</li> <li>• Desarrollar planes de acción basados en el análisis.</li> </ul>
<b>MATERIALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hojas de trabajo para el FODA (una por grupo y una por participante)</li> <li>• Hojas de papel rotafolio</li> <li>• Marcadores</li> </ul>
<b>TIEMPO</b>	60 minutos
<b>PROCEDIMIENTO</b>	<p>El FODA es un método de análisis. Las siglas corresponden a las iniciales de las palabras fortalezas, oportunidades, desafíos y amenazas. En este caso el método se aplicará a una idea de negocios.</p> <p><b>F Fortalezas:</b> condiciones o factores internos de la empresa que la hacen fuerte y saludable</p> <p><b>O Oportunidades:</b> circunstancias externas de la empresa que pueden ayudar a mejorar o agrandar la empresa si se utilizan apropiadamente</p> <p><b>D Desafíos:</b> condiciones o factores de la empresa que la hacen débil o vulnerable</p> <p><b>A Amenazas:</b> circunstancias externas que podrían dañar o poner en peligro a la empresa si no se canalizan adecuadamente</p> <p>Actividad: FODA de la idea de negocios</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Piense en un negocio (podría ser una franquicia) que no exista en la localidad. Un ejemplo podría ser una cadena de supermercados, pero se sugiere buscar un ejemplo de su comunidad. Suponga que en el área hay otros negocios similares. Si fuera una cadena de supermercados, habría tres en la misma ciudad, en diferentes barrios.</li> <li>2. Organice a la clase en 5 grupos y dele a cada uno una hoja de trabajo para el FODA. Dígales que los supermercados “Mejor Compra” (por ejemplo) están considerando establecerse en el pueblo, y que han contratado a la clase para evaluar la propuesta.</li> </ol> <p>Explíqueles cómo completar la hoja de trabajo para el FODA y deles de 10 a 15 minutos para hacerlo.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Pida a un grupo voluntario que exponga las fortalezas que haya encontrado. Cuando finalicen, invite a los demás grupos a que expongan otras fortalezas. Repita el proceso para oportunidades, desafíos y amenazas, pidiendo a un grupo diferente que exponga primero para cada sección. (En el paso 5, el grupo restante tendrá la oportunidad de liderar la discusión.)</li> <li>4. A continuación, anuncie que los supermercados Mejor Compra han decidido establecerse en la comunidad, y quieren que la clase desarrolle estrategias y planes de acción para sus sucursales, basados en el FODA que acaban de completar. Conceda de 10 a 15 minutos para este paso.</li> <li>5. El grupo 5 lidera la discusión de las estrategias, mientras que los demás grupos añadirán sus propias ideas.</li> </ol>
<b>REFLEXIÓN</b>	<p>Al terminar la actividad, facilite la discusión con base en preguntas como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Por qué el FODA es un método efectivo de análisis? ¿Cuáles son sus limitaciones?</li> <li>• ¿Las estrategias/planes de acción propuestos por el grupo son realistas y razonables? ¿Por qué sí, o por qué no?</li> <li>• ¿De qué otra forma podría la empresa utilizar el análisis FODA?</li> </ul>
<b>FUENTE</b>	<p>Real LEDGE (Leading Economic Development through Global Entrepreneurship):  <a href="https://www.linkedin.com/company/real-ledge">https://www.linkedin.com/company/real-ledge</a></p>

<b>TÍTULO</b>	<b>¡REDOBLANTES, POR FAVOR...!</b>
<b>PROPÓSITO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar y comunicar las principales fortalezas de un plan de negocios.</li> <li>• Planificar, preparar y exponer una presentación oral.</li> <li>• Practicar cómo argumentar sobre la empresa ante un público, más allá del aula de clase.</li> <li>• Darle a cada emprendedor - emprendedora la oportunidad de publicitar su empresa y el trabajo que ha realizado.</li> <li>• Prepararse para presentar un plan dirigido a recibir financiamiento para la empresa.</li> </ul>
<b>MATERIALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Copias del Apéndice 1 - Preparación de su presentación (1 por participante) y Apéndice 2 - Observación Registro (1 por miembro del jurado)</li> <li>• Papel de rotafolios, marcadores, tijeras, cinta adhesiva, bolígrafos.</li> </ul>
<b>TIEMPO</b>	90 minutos
<b>PROCEDIMIENTO</b>	<p><b>Preparación del lanzamiento: se debe realizar antes del plazo de 1 hora y 30 minutos de la actividad</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cada grupo tendrá 5 minutos para presentar sus negocios sociales ante un jurado. Distribuir copias de "Preparando su presentación" y repasen las pautas juntos. Responda preguntas y deje en claro que todos participarán.</li> <li>• Los participantes deben turnarse para responder las preguntas de los Diez temas en el folleto. Anímalos a que se den comentarios constructivos y tomen notas por sí mismos.</li> <li>• Pídale a los participantes que creen un bosquejo de la presentación y luego completen información específica de su plan de negocio social. Anime a los participantes a NO escribir un guión, sino simplemente a tomar notas para cada sección. Las presentaciones con guión generalmente suenan rígidas.</li> <li>• Anime a los participantes a practicar sus presentaciones varias veces para diversos públicos (compañeros, el espejo, etc.) antes de entrar en el centro de atención. Anímelos a ser creativos sobre cómo se presentarán. Si quieren crear ayudas visuales, pueden hacerlo.</li> <li>• Antes de que comiencen los lanzamientos, entregue copias del "Registro de Observación" a los miembros del jurado.</li> <li>• Para cada presentación, presente a los participantes por nombre y negocio social. Recordarles a todos el límite de tiempo, y luego proceder con las presentaciones.</li> <li>• Realice las presentaciones de la siguiente manera: hasta 5 minutos para hablar, hasta 5 minutos para preguntas y respuestas, no más de 10 minutos en total.</li> </ul>
<b>REFLEXIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En el plenario, deje que los participantes se turnen para recibir comentarios positivos sobre sus presentaciones. Pide a la gente que sea específica con sus elogios.</li> <li>• Aliente a los participantes a discutir las presentaciones y sus reacciones al estar en el centro de atención. Ayudarles a identificar formas en que pueden mejorar sus presentaciones en el futuro.</li> </ul>
<b>FUENTE</b>	<p>Real LEDGE (Leading Economic Development through Global Entrepreneurship):  <a href="https://www.linkedin.com/company/real-ledge">https://www.linkedin.com/company/real-ledge</a></p> <p><u>I Can See You Naked</u>, Ron Hoff, Universal Press, Kansas City 1988.</p>

## PREPARANDO SU PRESENTACIÓN

El tiempo será de 10 minutos en total para presentar su plan de negocios y responder preguntas del equipo de revisores. El segmento de exposición no debe durar más de 5 minutos, y el de preguntas y respuestas será de otros 5 minutos. No trate de abarcar todo el plan de negocios en la exposición; seleccione los puntos principales y deje que el equipo de revisores pregunte sobre lo demás.

**LOS 10 TEMAS:** Prepárese para incluir los siguientes temas en su exposición y la etapa de preguntas y respuestas:

1. ¿Quién es usted?
2. ¿Cuál es el nombre y el tipo de su empresa?
3. ¿Cómo se interesó en los negocios?
4. ¿Cuál es su experiencia y en qué áreas está calificado - calificada?
5. ¿Cuánto tiempo toma producir lo que ofrece su empresa, ya sea elaborar el producto o brindar un servicio?
6. ¿Cómo se conectan las operaciones de su empresa con su estilo de vida?
7. ¿Cuánto espera pagarse por hora a usted mismo - misma?
8. ¿En qué se basan sus proyecciones financieras?
9. ¿Por qué cree que su empresa tendrá éxito?
10. ¿Cuáles serán sus siguientes pasos?

**LISTA DE VERIFICACIÓN DE LA PRESENTACIÓN:** sabrá que está listo para su lanzamiento cuando pueda marcar todos los siguientes elementos:

- Borrador final del plan de negocios sociales
- Esquema de puntos principales
- Conocimiento de los diez temas
- Evidencia / documentación de respaldo
- Accesorios, muestras, ayudas visuales
- Ropa cómoda y apropiada
- Actitud mental positiva

### PREPARANDO UN ESQUEMA: LAS IDEAS DE TRES SABIOS

Las que siguen son estructuras de presentación usadas por tres oradores famosos: un griego (Cicerón) y dos estadounidenses (John Wood y Ron Hoff). Téngalas en cuenta cuando esté preparando el esquema de su presentación. Utilice la estructura que le parezca mejor.

#### CICERÓN: LAS SEIS REGLAS DEL DISCURSO

- I. Introducción: capture la atención del público.
- II. Exposición de los hechos: proporcione la información más importante; hágalo de forma breve, clara y creíble.
- III. División: resuma los acuerdos, desacuerdos y decisiones que debe tomar.
- IV. Prueba: repase la evidencia de apoyo.
- V. Refutación: presente los argumentos en contra (desarme a la competencia).
- VI. Conclusión (comprometa al público para que apoye lo que usted ha dicho, y finalice en forma elegante).

#### EL ESQUEMA GANADOR DE JOHN WOOD

- Chistes, cuentos, anécdotas
- Dígale al público lo que le va a decir
- Chistes, cuentos, anécdotas
- Dígale al público lo que vino a decirles
- Chistes, cuentos, anécdotas
- Dígale al público lo que ya les dijo

#### LA ESTRUCTURA DE PRESENTACIÓN DE RON HOFF: "TODO SOBRE ELLOS"

(Es su presentación, pero todo es sobre ellos, es decir, el público.)

- Empiece con un tema que sea del interés de la audiencia.
- Deles una nueva forma de ver el problema (como una oportunidad, por ejemplo).
- Ofrezca una solución. Mencione los beneficios.
- Presente evidencia que respalde lo que ha dicho.
- Sugiera los pasos a seguir. Sea tan específico - específica como sea posible.

*Fuente:* I Can See You Naked, Ron Hoff, Universal Press, Kansas City, 1988.

**REGISTRO DE OBSERVACIÓN**

<b>PRESENTACIONES ORALES</b>		HABILIDADES PARA EXPONER PUNTAJE: hasta 30 puntos
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aparenta confianza, tranquilidad y entusiasmo</li> <li>• Habla de forma clara y comprensible</li> <li>• Usa gestos y lenguaje corporal apropiado</li> <li>• Tiene una apariencia limpia y profesional</li> </ul>		
NOTAS:		

<b>EL DISCURSO</b>		HABILIDADES PARA EXPONER PUNTAJE: hasta 40 puntos
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Está bien organizada; hace buen uso del tiempo</li> <li>• Mantiene el interés de los oyentes</li> <li>• Se enfoca en las ideas más importantes</li> <li>• Demuestra buen conocimiento de la empresa</li> <li>• Utiliza de forma apropiada recursos, ayudas visuales, etc.</li> </ul>		
NOTAS:		

<b>SESIÓN DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS</b>		HABILIDADES PARA EXPONER PUNTAJE: hasta 30 puntos
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responde las preguntas que se le formulan</li> <li>• Da respuestas completas e informadas</li> <li>• Proporciona nuevos datos</li> </ul>		
NOTAS:		

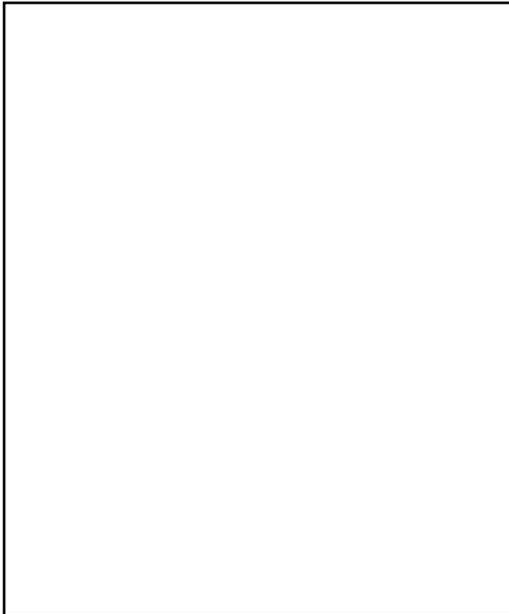
TOTAL – hasta 100 puntos

TÍTULO	INDAGACIÓN APRECIATIVA
PROPÓSITO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para buscar lo mejor de las personas: en la forma en que trabajan, viven y se comportan</li> <li>• Reunir a personas que comparten rasgos y patrones de comportamiento similares en un equipo u organización</li> <li>• Capacitar e inspirar a las personas para iniciar el proceso de desarrollo.</li> <li>• Complementar las habilidades, transferencia de conocimientos y capacitación para maximizar la productividad como equipo.</li> </ul>
MATERIALES	Hojas de trabajo
TIEMPO	15 minutos
PROCEDIMIENTO	<p>La investigación apreciativa generalmente se somete a cuatro etapas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Descubrimiento:</b> reconocer y apreciar lo que "es".</li> <li>• <b>Sueño:</b> imaginar y apreciar lo que "será".</li> <li>• <b>Diseño:</b> decidir qué "debería ser" y cómo podemos pasar de la realidad a la posición ideal que hemos imaginado.</li> <li>• <b>Entrega:</b> crear o construir formas de lograr el "sueño" y aplicar las estrategias para practicar.</li> </ul> <p>Investigación apreciativa en evaluación: Esto incluye tareas tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesiones de entrevistas individuales con los co-participantes.</li> <li>• Tomar turnos para narrar las historias de los demás.</li> <li>• Hacer preguntas apreciativas para la entrevista, como "tres cosas que más valoras", "la mejor experiencia con clientes hasta ahora", y cosas por el estilo.</li> <li>• Desarrollar habilidades de escucha prestando atención activamente a las historias de los demás y tomando notas mientras hacen lo mismo</li> <li>• Colaborar en el taller para construir una visión conjunta del futuro y discutir formas de llegar allí.</li> </ul> <p><b>Además de la Investigación apreciativa en evaluación, a continuación se presentan 2 hojas de trabajo para su reflexión:</b></p> <p>1. Hoja de trabajo de consulta apreciativa para uso personal y organizacional</p> <p>Una hoja de trabajo corta para trazar la indagación apreciativa, esta hoja de trabajo es la opción perfecta para la auto-exploración e introspección de dónde estamos y cómo podemos llegar al destino final al ser más respetuosos y considerados con nosotros mismos y con los demás. La tarea es auto dirigida, viene en forma de dos páginas y funciona igual de bien como una intervención de IA personal o grupal.</p> <p>2. La hoja de trabajo FOAA</p> <p>FOAA es un acrónimo de:</p> <p><b>S</b> - Fortalezas</p> <p><b>O</b> - Oportunidades</p> <p><b>A</b> - Aspiraciones</p> <p><b>R</b> - Análisis de resultados</p> <p>La hoja de trabajo FOAA está diseñada principalmente para fines profesionales y contiene preguntas de evaluación con explicaciones claras de las cuatro dimensiones (fortalezas, oportunidades, aspiraciones y análisis de resultados). La hoja de trabajo es libre y relevante para casi todos los campos profesionales. Para aquellos que buscan un buen comienzo para la IA, la hoja de trabajo FOAA es recomendable para usar.</p>
FUENTE	Positive Psychology.com: <a href="https://positivepsychology.com/appreciative-inquiry-tools/">https://positivepsychology.com/appreciative-inquiry-tools/</a>

## HOJA DE TRABAJO DE LA INDAGACIÓN APRECIATIVA

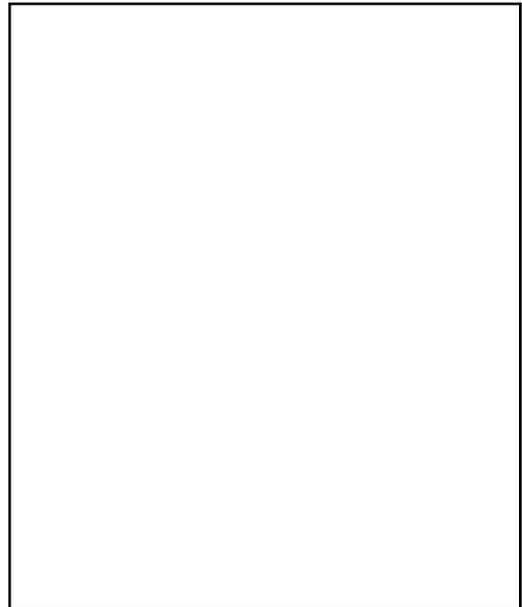
### Descubrir

lo mejor de lo "que es".



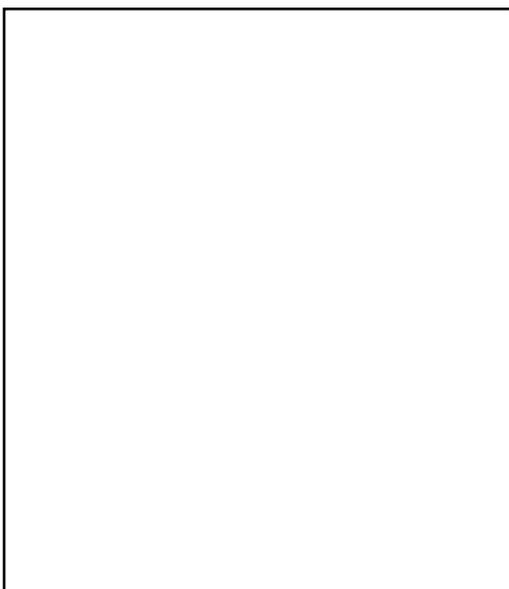
### Soñar

Lo que podría ser. Los ideales. Deseos.



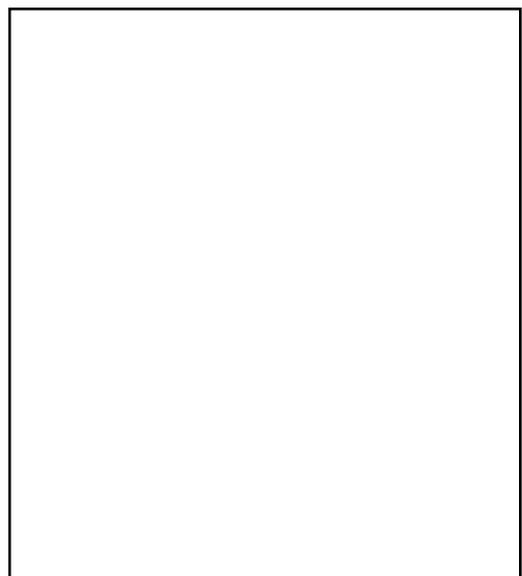
### Diseñar

Planear lo que será. Pasos.



### Destino

Lo que será. Sostener la visión.



## FOLLETO SOAR

SOAR—una herramienta de proceso basada en la Investigación apreciativa, diseñada para evaluar las fortalezas de la organización e iniciar el cambio.

Lea lo siguiente para comprender mejor qué es la herramienta SOAR. Una vez que haya leído el documento, cada persona que participe en la colaboración debe:

- Escribir su respuesta a las preguntas en la última página.
- Comparar su respuesta con las otras respuestas en su equipo colaborativo.
- En algún momento, solicite a todo el personal que revise, brinde comentarios y responda las preguntas.

### SOAR: Fortalezas, Oportunidades, Aspiraciones, Análisis de Resultados

Descripción (de la Sociedad Americana de Calidad)

Un análisis de fortalezas, oportunidades, aspiraciones, resultados (SOAR) es una herramienta de planificación estratégica que enfoca a una organización en sus fortalezas actuales y visión del futuro para desarrollar sus objetivos estratégicos.

Esta herramienta difiere del análisis FODA (fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas) comúnmente utilizado.

SOAR involucra todos los niveles y áreas funcionales de una organización, mientras que FODA es típicamente un enfoque de arriba hacia abajo. Con SOAR, la atención se centra en la organización y en mejorar lo que actualmente se hace bien, en lugar de concentrarse en las amenazas y / o debilidades percibidas.

Al realizar un análisis SOAR, las preguntas básicas a responder son:

1. ¿Cuáles son nuestras mayores fortalezas?
2. ¿Cuáles son nuestras mejores oportunidades?
3. ¿Cuál es nuestro futuro preferido?
4. ¿Cuáles son los resultados medibles que nos dirán que hemos logrado nuestra visión del futuro?

#### SOAR se trata de...

- |                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| ◇ Acción                             | ◇ Resultados                            |
| ◇ Basado en fuerza                   | ◇ Siembra semillas vs. tira de malezas  |
| ◇ Sé el mejor (de bueno a excelente) | ◇ Lograr el bien versus evitar el error |
| ◇ Innovación                         |   |
| ◇ Compromiso                         |   |

#### Fortalezas SOAR: ¿Qué nos enorgullece?

- ◇ ¿Qué nos hace únicos?
- ◇ ¿Cuál es nuestro mayor logro?
- ◇ ¿Cómo usamos nuestras fortalezas para obtener resultados?
- ◇ ¿Qué de nosotros es de clase mundial?

#### Oportunidades SOAR: ¿Cómo damos sentido a las oportunidades en nuestro entorno?

- ◇ ¿Qué piden nuestros grupos de interés?
- ◇ ¿Cuáles son las 3 mejores oportunidades para enfocarse?
- ◇ ¿Quiénes son nuestros nuevos clientes?
- ◇ ¿Cómo nos diferenciamos?
- ◇ ¿Cuáles son nuestros nuevos mercados?
- ◇ Replantear los desafíos en oportunidades.
- ◇ ¿Se necesitan nuevas habilidades?

## HOJA DE TRABAJO SOAR

### Aspiraciones SOAR: ¿Qué nos importa profundamente?

- ◇ ¿Quiénes somos / en quién debemos convertirnos / a dónde debemos ir?
- ◇ ¿La aspiración más convincente?
- ◇ ¿Qué iniciativa estratégica apoyaría nuestras aspiraciones?

### Resultados SOAR: ¿Cómo sabemos que estamos teniendo éxito?

- ◇ Medidas significativas
- ◇ 3-5. Indicadores para una tarjeta de puntaje
- ◇ Recursos necesarios para implementar

## HOJA DE TRABAJO SOAR

1. ¿Cuáles son nuestras mayores fortalezas?

2. ¿Cuáles son nuestras mejores oportunidades?

3. ¿Qué esperamos del futuro?

4. ¿Cuáles son los resultados medibles que nos dirán que hemos logrado nuestra visión del futuro?

## 6. Creando un proyecto o campaña de emprendimiento social

La clave para un proyecto o campaña de emprendimiento social exitoso es comenzar con una planificación cuidadosa y considerada, el alcance y la participación de los interesados. Aprender habilidades de gestión de proyectos será tan importante como aprender los aspectos clave empresariales de cualquier propuesta. Probar su concepto, construir una teoría de cambio y un plan de negocios posterior, antes de lanzar su proyecto de emprendimiento social, ayudará a la sostenibilidad a largo plazo de su proyecto y le brindará las herramientas que necesita para tener éxito.

### A. El Poder de la planificación

Puede haber varias ideas para su proyecto de emprendimiento social. Para ayudarlo a elegir el concepto más apropiado, hay una serie de ejercicios por etapas enumerados a continuación que pueden usarse para probar su idea.

#### ⇒ Mapeando tu comunidad

Producir una representación visual de su concepto dentro de la comunidad en la que pretende basar su proyecto puede probar la viabilidad. El mapeo de la Comunidad se presenta en la página 27.

#### ⇒ Mezclar y unir

El ejercicio de combinación es un método para probar si su concepto es una idea o una oportunidad y la viabilidad final de su concepto. Mezclar y unir se presenta en las páginas 28-29.

#### ⇒ Análisis FODA

Realizar un análisis FODA lo ayudará a identificar las fortalezas y debilidades de su concepto para un proyecto de emprendimiento social. Análisis FODA se presenta en la página 30.

#### ⇒ Evaluación de asociaciones

Identificar posibles asociaciones

### B. Desarrollando una teoría del cambio

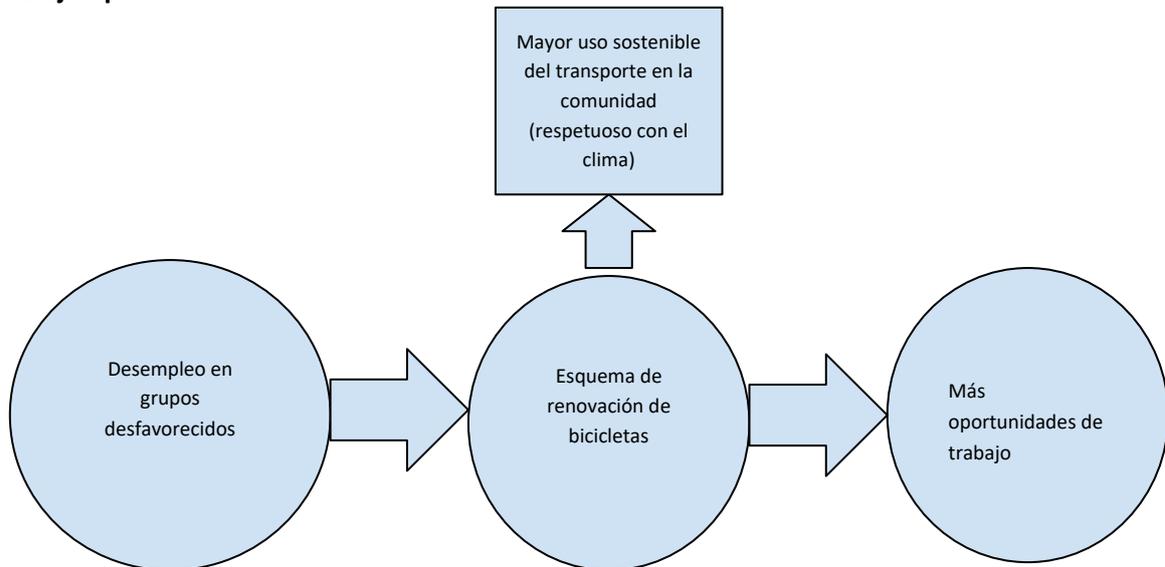
Una vez que se ha elegido un concepto para avanzar, el desarrollo de una teoría del cambio demostrará los resultados a corto, mediano y largo plazo que pueden resultar de su trabajo. Una teoría del cambio puede ser un diagrama visual o una narración escrita o una combinación de ambos. Es una herramienta de planificación que, cuando se desarrolla al comienzo de un proyecto, se puede utilizar en todo el desarrollo para garantizar que cumpla con el alcance inicial del proyecto.

Consultar a una variedad de partes interesadas en el proceso de desarrollo de una teoría del cambio puede aumentar la probabilidad de un proyecto exitoso. En relación con un proyecto de emprendimiento social, algunas de las partes interesadas que puede considerar consultar incluyen el personal de una organización que desea colaborar o el personal que desee contratar, los beneficiarios previstos de su proyecto, posibles socios y posibles financiadores. Si bien el proceso de consulta puede llevar una inversión de tiempo, puede evitar el fracaso del proyecto.

Inicie su teoría del cambio con la decisión sobre el impacto que le gustaría lograr para usted, su comunidad y sus beneficiarios. Esto puede comenzar con la redacción de una declaración de impacto. p.ej. Nuestro proyecto tiene como objetivo abordar el cambio climático a través del transporte bajo en carbono (ciclismo) mediante la venta de bicicletas renovadas de bajo costo, al tiempo que crea oportunidades de empleo para las personas tradicionalmente excluidas del mercado laboral. Una vez que su declaración de impacto esté en su lugar, los siguientes pasos consecuentes ayudarán a crear una teoría de cambio para guiar un proyecto de emprendimiento social:

- crear una lista clara de todos los resultados previstos, p.ej. cambios para sus beneficiarios (vivienda, seguridad laboral, etc.), cambio de política, etc.
- mapeo de sus resultados al revés
- identificar las actividades que lo ayudarán a alcanzar sus resultados.
- establecer plazos
- planificar los recursos
- usar su teoría del cambio

## Diagrama de ejemplo



### C. *Desarrollo de un plan socio-comercial*

Una vez que tenga una teoría del cambio, desarrolle un plan. Un plan socio-empresarial tendrá en cuenta los factores externos que afectarán la implementación de su teoría del cambio.

El desarrollo de un plan socio-empresarial le permitirá planificar cómo:

- ⇒ identificar socios y obtener una comprensión del poder de las asociaciones intersectoriales
- ⇒ llevar a cabo una participación continua de las partes interesadas: esto es especialmente importante cuando se une a una comunidad sin el conocimiento previo o la experiencia de la comunidad en la que se llevará a cabo el proyecto.
- ⇒ cree su equipo: al crear su proyecto, hay una serie de preguntas que ayudarán a decidir la estructura del equipo que integrará su proyecto:
  - ¿Quién dirigirá tu equipo?
  - ¿Qué roles necesitas para cumplir tus resultados?
  - ¿Cómo van a interactuar entre ellos?
- ⇒ Evaluar el ambiente externo local.
- ⇒ Presupuesto para tu proyecto y posibles fuentes de financiamiento
- ⇒ Presenta tu proyecto a los patrocinadores a través de una presentación que le agregue valor

Es importante tener en cuenta que se puede desarrollar y modificar un plan de negocios durante un proyecto.

## Plantilla de planificación socio-comercial

Resumen Ejecutivo	
El negocio Nombre Dirección Nombre de contacto clave Teléfono Correo electrónico	
¿Qué hace tu negocio? Fecha en que se estableció / se establecerá el negocio	
Objetivos sociales (incluir declaración de misión)	
Información de contexto	
Roles, p.ej. Gerente, Coordinador de Voluntarios	
El mercado Investigación de mercado incluyendo análisis de la competencia. Clientes potenciales ¿Hay empresas sociales similares que pueda usar como ejemplos? ¿qué puedes aprender de ellos?	
Propósito social Breves ejemplos del impacto social. ¿Quiénes son los beneficiarios? ¿Dónde está la necesidad?	
Ambiente externo ¿Cómo es el entorno externo? ¿Cómo encaja su proyecto?	
Finanzas ¿Tiene fondos? ¿Quiénes son sus posibles financiadores? ¿Cuánto financiamiento y por cuánto tiempo? ¿Cuál es el calendario de su financiación?	

## *D. Monitoreo y evaluación*

### **¿Por qué es importante el monitoreo y la evaluación?**

El monitoreo y la evaluación son cruciales para la rendición de cuentas, la financiación y la planificación de los próximos pasos para su proyecto o campaña de emprendimiento social. Le dirá si sus suposiciones son correctas o si está gastando recursos innecesarios en las áreas equivocadas. Le ayudará a comprender qué es relevante para sus partes interesadas, ya sean sus beneficiarios, sus clientes, sus donantes o su equipo. Por último, le dirá si su proyecto va en la dirección correcta o si se necesitan modificaciones.

### **¿Qué herramientas y técnicas se pueden usar para el monitoreo y la evaluación?**

En primer lugar, debe volver a sus fines y objetivos y ver lo que realmente significan. Decida qué indicadores usará para ver si el cambio ocurre o no.

Desarrolle una teoría del cambio que explique el mecanismo por el cual tendrá un impacto positivo. Luego pruebe esta teoría con resultados concretos. No tenga miedo de cambiarlo en el camino. Para esto, el monitoreo debe ser continuo, así que piense en formas prácticas de evaluar el progreso. Pueden ser entrevistas, encuestas antes y después, evidencia cualitativa y cuantitativa. El monitoreo del progreso le dirá si su proyecto / campaña se dirige en la dirección correcta y coincide con sus fines y objetivos. Le dará la oportunidad de cambiar el enfoque o la dirección de su proyecto antes de invertir recursos considerables en él.

Las necesidades de evaluación diferirán entre las organizaciones y las partes interesadas y es probable que evolucionen a medida que avanza su proyecto, lo que requiere diferentes enfoques y métodos de evaluación. Seleccione los métodos de evaluación más adecuados para examinar qué tan bien logrará sus metas y objetivos. En muchos casos, podrá contar el alcance de sus actividades, pero recuerde que esto no informa directamente sobre el impacto. En general, también es muy útil para evaluar su interacción con el público.

Los métodos de evaluación podrían incluir lo siguiente:

- ¡Haga un análisis de costo-beneficio! Esto lo ayudará a analizar su proyecto / campaña. Implica identificar los beneficios de una acción y los costos asociados, y restar los costos de los beneficios. Cuando se complete, un análisis de costo-beneficio revelará la viabilidad de su empresa o la necesidad de realizar cambios.
- Cuestionarios y entrevistas que evalúan la satisfacción de los participantes, el proceso de aprendizaje, el conocimiento y las habilidades adquiridas, en particular para talleres y actividades de capacitación.
- Conversaciones informales con beneficiarios, clientes, su equipo. Tome notas para que los datos puedan formar parte de su análisis.
- En caso de eventos, cuente la audiencia y evalúe su interacción con ellos.
- Estadísticas de redes sociales: si se utilizan canales de redes sociales como Facebook, YouTube, Instagram o Snapchat para promocionar su proyecto / campaña, profundice en sus estadísticas.
- Comunicación web: si su proyecto / campaña involucra nuevo contenido en su sitio web, como un blog o un nuevo sitio web, use Google Analytics ([www.google.com/analytics](http://www.google.com/analytics)) para obtener información sobre los visitantes de su sitio web, p.ej. puede obtener el número y el país / ubicación de los visitantes, el tiempo que pasan sus visitantes en cada página.

Recuerde acordar quién estará a cargo de la evaluación.

Es importante destacar que siempre respalde sus afirmaciones con evidencia. ¡Y, sobre todo, que sea sencillo!

En el campo del voluntariado internacional, donde los voluntarios son fundamentales para impulsar las actividades del proyecto de emprendimiento social, planifique el seguimiento para garantizar que los resultados se puedan multiplicar (por ejemplo, los futuros voluntarios) y que el impacto sea a largo plazo y sostenible.

## 7. Material de Referencia

1. Final Activity Report - International Social Entrepreneurship Workshop of the Erasmus+ Key Action 2 project "Young Leaders for Social Change: Entrepreneurship through the Volunteering", ICYE International Office, 2019.  
<https://www.icye.org/wp-content/uploads/2018/11/Final-Activity-Report-SE-workshop-reduced-size.pdf>
2. Guía de Recursos para empresas escolares comunitarias, Real Ledge Honduras, Tegucigalpa, 2016.
3. Young people, Entrepreneurship & Non-Formal Learning: A Work In Progress, Maria-Carmen Pantea (Ed.), Salto Youth Participation Resource Centre, Cornell University ILR School, 2014.  
<https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1440&context=intl>
4. Get Inspired! Report from the Seminar on Youth Entrepreneurial Learning, Anna Szlęk & Buzz Bury, Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji 2012.  
<https://www.salto-youth.net/downloads/4-17-2737/Report.pdf>
5. Focus on: Young People and Entrepreneurship. European Good Practice Projects. Youth in Action Programme, European Union, 2013.  
[https://jtba.lt/wp-content/uploads/2015/09/Young-people-and-entrepreneurship\\_EK-leidiny.pdf](https://jtba.lt/wp-content/uploads/2015/09/Young-people-and-entrepreneurship_EK-leidiny.pdf)



## 8. Autores

Francis Joy L. YU, Coordinador de entrada, Global Initiative Exchange and Development Inc., Filipinas

Jasmine Wakeel, Miembro de la Junta de Directores, ICYE United Kingdom, Reino Unido

Micaela Herbon Browne, Coordinador de entrada, Subir al Sur, Argentina

Ragnhildur Einarsdóttir, Miembro de la Junta de Directores, Althjodleg Ungmennaskipti, Islandia

Rhenelyn Queen Dadulo, Directora, Global Initiative Exchange and Development Inc., Filipinas

Dr Rubaica Jaliwala, Oficial de programas, ICYE International Office, Alemania

Redacción: Dr Rubaica Jaliwala, Oficial de programas, ICYE International Office, Alemania

Traducción inglés a español: Subir al Sur, Argentina

En reconocimiento a su inestimable aporte al desarrollo del manual, incluimos a los voluntarios y las organizaciones anfitrionas como coautores:

### **Voluntarios**

Adekanmbi Damilola Victoria, Nigeria

Danuta Chodakowska, Polonia

Elli Ilona Korhonen, Finlandia

Emilia Haussteiner, Austria

Jennifer Consuelo Soto Hernández, Honduras

Magdalena Juchniewicz, Polonia

Mai Lê, Vietnam

Melina Godoy, Argentina

Nam Son Nguyen, Vietnam

Roland Panny, Austria

Thorgeir Oli Thorsteinsson, Islandia

### **Organizaciones hospederas de voluntariado**

Kisälli-Harjulanmäki, Finlandia

Un Techo Para Mi País, Ecuador

Volunteer Centre, Sudáfrica

El Arca de Honduras, Honduras

Stowarzyszenie Promocji Wolontariatu, Polonia

Centre for Sustainable Development Studies, Vietnam

KERIC, Eslovaquia

The Icelandic Red Cross – Sucursal de Reykjavik, Islandia

Ruskin Mill College, Reino Unido

Global Initiative Exchange and Development Inc., Filipinas

Fundación SES y Subir al Sur, Argentina

## 9. Contactos

Esta publicación ha sido producida por la Oficina Internacional del ICYE en el marco del proyecto Jóvenes Líderes para el Cambio Social: Emprendimiento a través del Voluntariado, cofinanciado por el Programa Erasmus+ de la Unión Europea, Acción K2 Desarrollo de capacidades en el campo de la juventud.

El apoyo de la Comisión Europea para la producción de esta publicación no constituye una aprobación de los contenidos, lo que refleja la opinión de los autores. La Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí contenida.

**ICYE International Office**

**Große Hamburger Str. 31**

**D-10115 Berlin, Germany**

**Teléfono: +49 (30) 28 39 05 50 / 51**

**Email: [icye@icye.org](mailto:icye@icye.org)**

**Página web: [www.icye.org](http://www.icye.org)**