



ASISTENCIA TÉCNICA AL PROGRAMA
“ACCESO AL EMPLEO A TRAVÉS DE LA MEJORA DE LAS HABILIDADES LABORALES Y EL
FOMENTO EMPRESARIAL EN HONDURAS” (EURO EMPLEO)
EuropeAid/140144/DH/SER/HN

Producto 4: Guías metodológicas elaboradas de
actividades específicas para la promoción de
emprendimientos y MIPYMES por parte de personas
con discapacidad y de los sectores vulnerables:

Escuela de Emprendimiento

Número de la Actividad de Asistencia Técnica: MCP13

Honduras, 30.11.2020

Edgar Mauricio Quintana Arriola

Asistencia Técnica implementada por:

IDOM inbas



Este documento fue realizado con la contribución de la Unión Europea. Su contenido es exclusiva responsabilidad de sus autores y no necesariamente refleja los puntos de vista de la Unión Europea.



ACRÓNIMOS

APANJE	Asociación de Padres y Amigos de Niños (as) y Jóvenes Especiales
BANHPROVI	Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda
BOOT CAMP	Programa de entrenamiento especializado y de ejecución intensiva
CAIPAC	Centro Artesanal Industrial Para Ciegos
CDSH	Comité de la Diversidad Sexual de Honduras
CED MIPYME	Centro de Desarrollo Empresarial Para La Micro, Pequeña y Mediana Empresa
CEFE	Competencia Económica Formación Emprendedora
CONFIANZA	Sociedad Administradora de Fondos de Garantía Recíproca
LTGBI	Lesbianas, Transexuales, Gais, Bisexuales, Intersexuales
MIPYME	Microempresas, Pequeñas y Medianas Empresas
Red CADERH	Centros de Formación Técnica Profesional
SENPRENDE	Servicio Nacional de Emprendimiento y Pequeños Negocios



Contenido

1. Introducción.....	5
2. Iconos de orientación	8
3. Escuela de emprendimiento.....	9
3.1 En qué consiste	9
3.2 Objetivos que persigue	9
3.3 Metodología de trabajo.....	10
<i>Primera fase: Planificación</i>	10
<i>Segunda fase: ingreso a la escuela</i>	13
<i>Tercera fase: desarrollo</i>	16
4. Recomendaciones o consejos a considerar para su implementación	18
5. Documentación de la actividad	19
6. Evaluación de la actividad.....	20
7. Anexos	21
Anexo 7.1 Formato para planificación y evaluación de sesiones de aprendizaje.....	21
Anexo 7.2 Ficha de inscripción	22
Anexo 7.3 Ficha de observación del participante.....	23
Anexo 7.4 Proyecto de vida.....	24



1. Introducción

En el marco de la consultoría “Apoyo al Servicio Nacional de Emprendimiento y Pequeños Negocios - SENPRENDE- para el trabajo con sectores vulnerables y personas con discapacidad, para desarrollar actividades generadoras de autoempleos y empleos de calidad en Honduras”, cuyo propósito es contribuir con la mejora de las condiciones para la generación de emprendimientos y MIPYME por parte de personas provenientes de sectores vulnerables, el presente documento, representa el cuarto producto de una serie que en conjunto, buscan establecer posibilidades para alcanzar dicho objetivo.

En este caso particular, se presenta una guía metodológica denominada **Escuela de Emprendimiento**, enfocada en una estrategia que puede contribuir en principio con la formación emprendedora y empresarial, tanto de personas que desean emprender o bien se están iniciando (principalmente para toda esta población) y eventualmente, también podría colaborarse con un /una empresario /a de la MIPYME deseoso de recibir cierta formación, aun esta resultara de carácter básico.

El espíritu de la iniciativa responde a la intención que desde el SENPRENDE se tiene, en dar cumplimiento a la generación de oportunidades de empleo digno a las personas en Honduras en general y en particular a la población vulnerable, entre ellas grupo de personas que pertenecen a la comunidad LTGBI, las que son atendidas por entidades especializadas tales como APANJE, CAIPAC o bien por instituciones que brindan procesos de formación técnica profesional como los son el INFOP y la red CADHER. De igual manera, el proceso puede ser utilizado como una estrategia complementaria a las ya diseñadas e implementadas con la participación de entidades como el BANHPROVI y CONFIANZA.

El proceso en conjunto contempla tres fases: **la primera** de ellas, se enfoca en todo el proceso de organización tanto de carácter formativo, como logístico. Así mismo, establece el equipo de facilitadores que estarán a cargo del proceso de formación, como también aliados clave que serán necesarios para la implementación de la escuela de emprendimiento.



La **segunda fase**, se enfoca en el proceso de promoción, selección, inscripción e inducción de participantes, que en principio debe comprenderse como la invitación a que prácticamente cualquier persona pueda participar, destaca como acción clave, la revisión o generación de un proyecto de vida, considerando esencial que la persona esté clara de qué desea, qué necesita para avanzar y realizarse.

Tercera fase, es la formación propiamente dicha, la cual se enfoca en dos vertientes centrales: formación para emprender o fortalecer la empresarialidad, y lo segundo, fortalecer habilidades para la producción, esto es formación técnica profesional. En esta fase, podría contarse con intercambio de experiencias con empresario o la realización de visitas a empresas, por ejemplo, entre otras actividades que pueden comprenderse como complementarias de la formación.

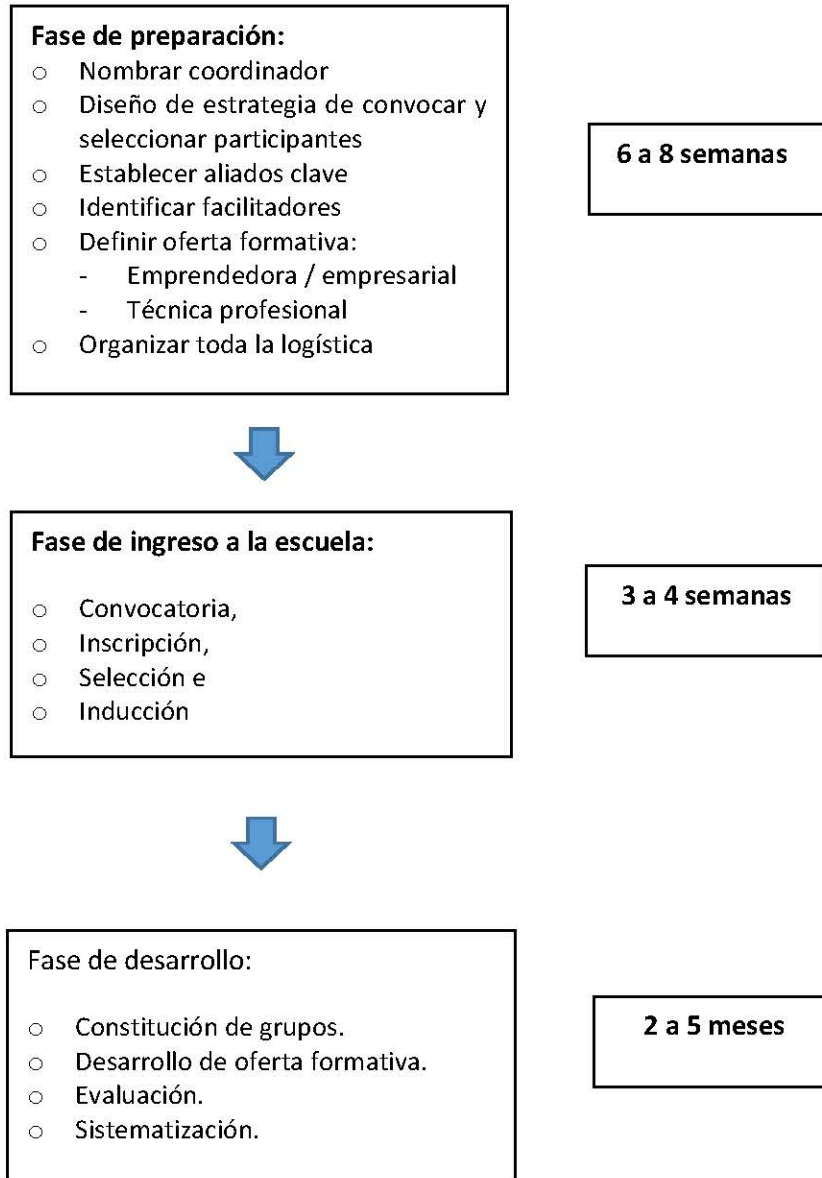
Y por supuestos, desde las personas que impulsan el proceso debe darse un acompañamiento / monitoreo, en función de establecer los avances que se están logrando, como también establecer si es necesario, una serie de posibles recomendaciones para continuar de la mejor manera posible el proceso establecido.

Se concluye con una serie de consejos que podrían ser tomados en cuenta para el desarrollo del proceso, por lo que es recomendable tomarlos en cuenta, como a la vez, a partir de las experiencias que se van dando con el tiempo, debiese enriquecerse dicha sección como consecuencia de las lecciones aprendidas al respecto, las cuales pueden ser parte del proceso de sistematización sugerido.








Como nota final y con el afán de complementar una idea general del proceso que en esta oportunidad se presenta, vale la pena mencionar que el tiempo estimado para el desarrollo de esta experiencia de entre 4 y hasta 6 meses aproximadamente, por cada ciclo (cohorte). Todo va a depender de variables clave a tener presente en el momento de la implementación: el grupo, los objetivos que se persigan con el mismo, las personas profesionales o entidades que dispongan participar en el proceso, los recursos disponibles (incluido el tiempo) y por supuesto, la actitud de quien participa en el proceso.



El proceso, visión de conjunto:



2. Iconos de orientación

	<p>OJO. Es un llamado para que preste particular atención a la información que se va a compartir.</p>
	<p>A PENSAR: A lo largo del manual, se encontrarán momentos en los que debiese detenerse a reflexionar.</p>
	<p>MANOS A LA OBRA: nos indica que hay un trabajo que desarrollar.</p>
	<p>OBJETIVO: lo que esperamos alcanzar de la actividad desarrollada.</p>
	<p>INSTRUCCIONES: Directrices del trabajo a desarrollar.</p>
	<p>METODOLOGIA: orientaciones del qué y cómo hacer, para el desarrollo de las actividades.</p>
	<p>CONSEJOS PARA APLICACIÓN: algunas sugerencias que podrían ser útiles para la facilitación de los procesos.</p>

3. Escuela de emprendimiento

3.1 En qué consiste



Es un espacio en donde las personas pueden participar cuando han tomado la decisión de emprender y necesitan recibir alguna formación, consejos, acompañamiento, herramientas y apoyo de personas que contribuirán con ellas validando ideas de negocios, desde un inicio del proceso. Así mismo, puede facilitar la generación de encuentros con empresarios/as que comparten su experiencia al haber recorrido ya ese mismo camino, con lo cual podrían aumentar sus posibilidades de éxito.

Una escuela de emprendimiento también puede considerarse como una estrategia del ecosistema emprendedor, con la intención de crear modelos de negocios con el apoyo de terceros, con la intención de contar con emprendimientos de mayor calidad (propuestas de valor más consistentes) y que preferentemente responden a necesidades identificadas en el contexto local o regional.

En cuanto a la ubicación de la escuela, idealmente debe ser un lugar cercano y accesible a las personas que participarán, que pueda contar con instalaciones básicas: una o dos aulas, un salón para el desarrollo de actividades y un espacio para el área administrativa. En esencia debe ser un lugar que inspire confianza al grupo de participantes y con el cual se puedan identificar fácilmente.

3.2 Objetivos que persigue



Orientar al facilitador para que puedan desarrollar, sistemática y metodológicamente el montaje y funcionamiento de una escuela de emprendimiento, en función de apoyar:



- El inicio de emprendimientos en manos de personas vulnerables, con la intención de apoyar la generación de autoempleo.
- A Emprendedores /as que habiendo iniciado en relativamente poco tiempo sus actividades comerciales, necesitan ampliar su formación para seguir adelante.

3.3 Metodología de trabajo



Se visualizan a continuación por medio de una serie de fases, los grandes procesos a considerar para el montaje e implementación de una escuela de emprendimiento.

Primera fase: Planificación



A pensar



Manos a la obra



Esta fase es netamente administrativa y de preparación logística. Se desarrolla en aproximadamente dos meses, por su puesto en la medida en la que se va adquiriendo experiencia en toda esta fase, los tiempos puede ser distintos. Importante es ir sistematizando sobre la marcha (ordenando información clave utilizable en futuros procesos) de manera que la implementación pueda ser más eficiente.

Las grandes acciones a realizar en esta fase pueden ser las siguientes:

- **Nombrar coordinación de la escuela.** Será indispensable contar con una persona que se encargue de la co generación de estrategias de implementación (por cada una de las



escuelas que se implemente en los distintos territorios) como de velar por todas y cada una de las actividades establecidas en las distintas fases del proceso. Su nombramiento es vital para que el proceso pueda avanzar desarrollándose de la mejor manera posible. Por lo tanto, la selección de estos actores tendría que tener algunas de las siguientes consideraciones:

- Actitud de servicio y compromiso social.
 - Conocimiento el territorio y de la población meta.
 - Experiencia en coordinación de proceso de formación y haber sido facilitador.
 - Con capacidad de comunicación y ver proceso de formación de manera transversal.
- **Diseño de la estrategia para convocar y seleccionar participantes.** Esto es: establecer la información y los medios (físicos, redes sociales, invitación directa a organizaciones específicas, etc.) que permitirán atraer participantes.
 - **Establecimiento de aliados clave.** En este caso se trata de posibles organizaciones interesadas en que algunos de sus beneficiarios puedan participar, mismas que



pueden colaborar también con el préstamo de instalaciones o bien con parte del equipo. Así mismo su participación podría ser con algunos de sus colaboradores jugando el rol de facilitadores o asesores de procesos.

- **Identificación de facilitadores.** Esa acción es vital y se debe partir de los objetivos que se han trazado para cada grupo ser constituido (iniciar emprendimientos desde un principio o bien fortalecer emprendimientos que han iniciado ya, por ejemplo). Importante será conocer de su trayectoria (formación y experiencia laboral) en particular referido al rol de facilitador e inclusive, a su disposición a participar en procesos de formación en donde se transfieran herramientas metodológicas para hacer más pertinente los procesos de formación.
- **Determinación y desarrollo de procesos de planificación de la formación que será impartida (de carácter empresarial como posible formación técnica profesional).** Esta parte del proceso es vital y en ella recae un importante porcentaje del éxito del proceso de formación a ser implementado. Debe tenerse la capacidad de visualizar el proceso de formación en conjunto, como también todas y cada una de las sesiones, tomando en cuenta variables como: los objetivos que se persiguen, los contenidos a desarrollar, la metodología de trabajo, los recursos didácticos, las actividades de carácter individual o grupal a ser desarrollada y el proceso de evaluación que será implementado a lo largo de todo el proceso de formación.

La oferta formativa debe estructurarse de acuerdo a la población que se desea atender, esto es: personas con la intención de iniciar un negocio (desde “0”) y emprendedores /as que han iniciado recientemente su actividad comercial y que buscan continuar con su proceso de desarrollo.

En el anexo 7.1, se comparte un formato que puede ser utilizado para el proceso de planificación de las diversas sesiones de aprendizaje, como también un instrumento de evaluación para ser aplicado al finalizar cada una de las mismas.



De manera particular, es importante conocer la (s) oferta (s) de formación profesional que estarán vigentes (cursos, horarios, duración, requisitos de participación) de manera paralela, a la formación que se recibirá en la escuela de emprendimiento, dado que es posible que varias personas participantes necesiten adquirir o mejorar conocimientos técnicos. De esa cuenta, debiesen ser considerados como aliados estratégicos entidades como el INFOP, la red de centros CADHER o bien centros con ofertas diferentes pero pertinentes a las necesidades de quienes se disponen a emprender.

- **Organización de toda la parte logística.** Este aspecto se refiere a temas como: identificación de una sala (aula, salón municipal, salón de actos de un centro educativo o similares) adecuada para el proceso (espacio, ventilación e iluminación tanto natural como artificial), conectividad eléctrica, acceso a señal de internet, sanitarios cercanos, disponibles y limpios, acceso universal, dado que este tipo de condiciones permite de mejor maneja que el proceso de aprendizaje se desarrolle pedagógicamente con más pertinencia, además el tema de preparación y reproducción de materiales, el establecimiento de las fechas y horarios para el desarrollo de todas y cada una de las actividades, contar con el equipo audiovisual necesario y las extensiones eléctricas necesarias. En fin, todo aquello que hace posible el desarrollo de cada evento de la mejor manera posible.

Segunda fase: ingreso a la escuela



¿Cómo lo hacemos?



Esta fase concentra la energía en la constitución de los distintos grupos que podrían participar en la escuela, sobre todo, en lograr la calidad de participantes más adecuados en el sentido que se garantice al máximo posible, el aprovechamiento de los recursos que serán invertidos.

En esta fase se visualizan las siguientes acciones:

- **La convocatoria.** Se realiza mediante una nota, dirigida a emprendedores /as (especificando hora, lugar, fechas, objetivo de la escuela, institución que promociona y persona responsable) a través de diferentes canales, entre ellos pueden estar las redes sociales, así mismo podría en algunas partes estratégica colocarse afiches a través de aliados locales como establecimientos educativos, universidades y medios de transportes locales, pero también en organizaciones en las que se tiene un interés particular (que atienden población vulnerable). El período de convocatoria para aplicación se podría habilitarse entre 3 y 4 semanas. Esta situación puede variar si existiera la intención, por ejemplo, de atender un grupo ya constituido y dispuesto a participar en la escuela.
- **El proceso de inscripción** se desarrolla mediante un formulario. El mismo puede contener información básica de la persona interesada, del emprendimiento e intereses respecto al proceso. Ver anexo 7.2, ficha de inscripción. La información contenida en las fichas de inscripción permitirá analizar parte del perfil de quienes desean participar y, por lo tanto, su posible orientación a lo largo de la formación en la escuela.



- **En cuanto a la selección.** Participantes en el proceso debiesen ser seleccionados tomando en cuenta los siguientes criterios o variables:
 - Actitud que refleja deseo de superación.
 - Deseo por participar y compromiso por concluir proceso.



- Disposición al aprendizaje, lo cual implica sacrificio de tiempo libre o establecer variante en dinámica de vida familiar y/o laboral.
 - Preferentemente cuenta con ciertas ideas para emprender.
 - Disposición a participar de manera voluntaria, no debiese condicionarse la participación.
 - **En términos generales y bajo una perspectiva de inclusión, cualquiera podría entrar, a cualquier persona se le debiese dar la oportunidad...**
- **En relación con la inducción de participantes**, vale la pena considerar realizar jornadas de emprendimiento, con duración de entre medio día hasta un día. En dichas jornadas, se presentarán experiencias de personas que han emprendido, compartiendo con entusiasmo y detalle la experiencia que han vivido.

Podrían también llevarse a cabo una serie de ejercicios (entre ellos elaboración de su proyecto de vida – de ser posible que un participante pueda llevar experiencia de persona que han desarrollado ya un proyecto de vida y pueda compartir algo relevante en torno al haber desarrollado dicho ejercicio -) que contribuyan en la comprensión de lo que significa e implicar emprender y finalmente presentarse la oferta de formación que la escuela ofrecerá, esto es fechas, horarios y duración en conjunto del proceso. De esta manera, es posible que se realice una primera “selección natural” (por decisión propia...) de las personas que podrían asistir a la escuela.

Los eventos deben ser diferenciados, entre quienes desean empezar desde un inicio y otros para quienes han emprendido ya (arrancaron, pero aún están en inicio...) y en este caso, que comenten parte de su experiencia.

Desde la facilitación, se debe realizar una observación de cada participante y emitir posteriormente una opinión en relación a su posible participación (ver anexo 7.3).

Dicho sea de paso, este evento servirá para establecer un compromiso de participación que debiese ser asumido por quienes van a participar, de manera que en lo posible se garantice la presencia y por tanto uso óptimo de los recursos que van a ser invertidos a lo largo del desarrollo de toda la experiencia.

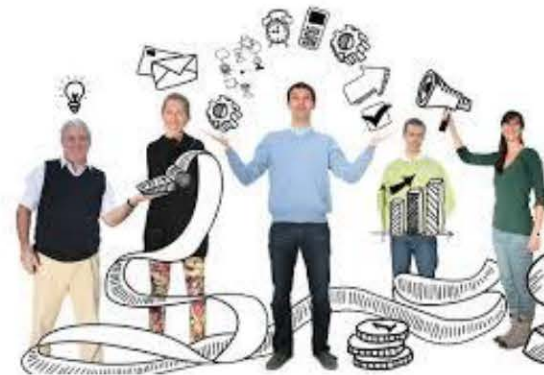
Tercera fase: desarrollo



Esta fase se enfoca en la implementación propiamente dicha de la formación, tanto en el marco de la escuela de emprendimiento, como de manera paralela en un centro de formación técnica profesional. Es acá en donde todo el esfuerzo realizado en las fases anteriores se cristaliza.

Esta fase contempla el desarrollo de las siguientes acciones:

- Para su implementación **pueden constituirse grupos de hasta 25 personas**, con jornadas que van desde las 4 hasta las 8 horas de formación y con una frecuencia que va desde un día a la semana hasta 5 días (grupos intensivos campamentos). Los horarios y días de asistencia preferentemente deben establecerse en acuerdo con la población que participará en el proceso, tomando en cuenta para ello también el desarrollo de los procesos complementarios.





Dichos grupos puede establecerse de acuerdo a características específica (jóvenes, población indígena, etc.) y estratégica que pueda tener el proceso. Hay que considerar los tiempos y ritmos de cada uno de los grupos, idealmente con emprendimientos afines. Pensando en posible asociatividad. El tema de territorialidad también puede ser clave para la constitución de los grupos.

- En términos generales, el desarrollo de la oferta formativa está constituida en los siguientes bloques:
 - Elaboración de proyecto de vida (ver anexo 4.4), mismo que será desarrollado en caso se opte por un modelo diferente al establecido en principio por SENPRENDE en el marco de atención a población vulnerable.
 - Introducción al emprendimiento y desarrollo de habilidades para emprender.
 - El desarrollo de habilidades blandas (habilidades para la vida).
 - La generación de propuesta de valor, costeo y un modelo de negocios.
 - Implementación del negocio: el prototipo y la generación de las primeras actividades de comercialización.
 - **Actividades complementarias:** intercambio de experiencias con empresarios /as, pasantías, formación técnica profesional, misma que debiese considerar horarios complementarios a la formación en emprendimiento. De hecho, dichas actividades deben formar parte de un proceso establecido dentro de un cronograma general de actividades.

4. Recomendaciones o consejos a considerar para su implementación



Se consideran importantes las siguientes consideraciones con la intención de un proceso de implementación con mejores resultados:

- Propiciar la asociatividad entre participantes, dado que es más probable tener éxito cuando se emprende con alguien más.
- Vinculación con entidades que podrían al concluir la formación, ofertar otro tipo de servicios: incubadora de negocios (Servicios de desarrollo empresarial) y financiamiento, por ejemplo. Así mismo con empresarios/as para quienes es agradable e importante dentro de su filosofía de vida y trabajo, colaborar con otras personas y que, por lo tanto, estarían dispuestos a constituirse facilitadores en la escuela de emprendimiento o bien mentores posteriormente a la formación ofrecida en la misma.
- La formación técnica profesional que se implemente, debe contar con la posibilidad de ser vinculadas con el diseño del emprendimiento, esto le da más sentido a uno y otro proceso, representando en conjunto una unidad.
- En lo posible establecer un seguimiento de egresados, de manera que se pueda conocer el alcance (impacto) de los servicios ofertado por la escuela.
- Durante el proceso de formación, sobre todo la formación emprendedora o empresarial, debiese buscarse contar con una metodología participativa, de manera que el aprendizaje resulte gratificante, como a la vez, la misma contribuya con satisfacer diferentes estilos de aprendizaje. En tal sentido, no es descartable el que se puedan realizar todos los días por lo menos una actividad “dinamizadora o vitalizar”, para levantar un poco el ánimo.

5. Documentación de la actividad



A pensar



Manos a la obra

Con la intención de mejorar este tipo de procesos, se recomienda ir realizando acciones de sistematización de las experiencias desarrolladas. Esto significa, lograr contar con un compendio de lecciones aprendidas que permitan la implementación de futuras acciones con más asertividad, tomando en cuenta todo aquello que ha funcionado bien, como también en todo lo posible, no cometer los mismos errores y por supuesto, tomando en cuenta las recomendaciones que se han planteado dada la experiencia vivida.

Así mismo, el proceso de sistematización se puede comprender como el generar un resumen con los elementos conceptuales más relevantes cada uno de los pasos que se han desarrollado, el mismo puede contener notas, así como fotografías, de manera que quienes participan puedan recibir luego la información y utilizar la misma como un elemento para recordar y afianzar los conocimientos adquiridos.

Se sugiere la siguiente estructura de documentación:

- Información general
 - Antecedentes
 - Contexto de la experiencia (el caso o grupo atendidos)
 - Objetivos que se han perseguido
- Proceso: descripción de las distintas actividades desarrolladas (pasos...)
- Análisis del proceso desarrollado:
 - ¿Qué ha facilitado las acciones?
 - ¿Qué ha dificultado el desarrollo de las acciones?
 - ¿Qué resultados se han visualizado?
- Lecciones aprendidas:
 - Para futuras experiencias, desde SENPRENDE
 - Para réplica de experiencias desde otras organizaciones



6. Evaluación de la actividad



Manos a la obra

Es recomendable tomar el parecer de la actividad al participante o grupo de participantes, para establecer la calidad del proceso desarrollado, identificar puntos de mejora, como también recoger una posible serie de comentarios que podrían permitir la implementación de futuras actividades, en mejores términos. Para ello se propone el siguiente instrumento de evaluación:

Estimado/a: Emprender/a, o empresario/a de una MIPYME: agradeceremos nos comparta su punto de vista en relación con el proceso en el que ha participado, teniendo presente que sus respuestas contribuirán a mejorar el servicio que prestamos.

No	Aspecto	Ponderación			
		Muy satisfactorio	Satisfactorio	Regular	Poco
1.	Fase de Inducción				
2.	Fase de formación, en general.				
3.	Formación emprendedora o empresarial.				
4.	Formación técnica profesional.				
5.	Calidad de la facilitación.				
Comentarios libres:					



7. Anexos

Anexo 7.1 Formato para planificación y evaluación de sesiones de aprendizaje.

Sesión No. _____ Temática: _____ Fecha: _____

Temática	Resultado Esperado	Actividad general	Metodología sugerida	Rol de facilitador	Rol de participante	Duración	Recursos	Observaciones

Facilitador /a: _____

Temática: _____ Fecha: _____

Facilitador/a: _____

No	Aspecto	Ponderación			
		Muy satisfactorio	Satisfactorio	Regular	Poco
1.	La temática me ha resultado interesante y útil.				
2.	Las explicaciones que se han proporcionado han sido comprensibles.				
3.	He tenido la oportunidad de presentar mis dudas y han sido aclaradas.				
4.	Los ejercicios desarrollados me permiten ir comprendiendo y aprender de la temática tratada.				
5.	Considero que estoy teniendo más claridad en relación a lo que significa emprender un negocio.				

Comentarios libres:



Anexo 7.2 Ficha de inscripción

Ficha de inscripción, escuela de emprendimiento SENPRENDE			
Nombre de participante:			
Fecha de nacimiento	/ /	Fecha de inscripción	/ /
Dirección física:			
Dirección electrónica			
Teléfonos. Casa:		Celular personal:	
Ocupación laboral:	Actividad:		
	Empresa:		
	Desempleado/a: ___	Emprendimiento propio ___	
¿Tiene conocimientos sobre algún tipo de actividad productiva o de servicio?	Por ejemplo: electricidad, mecánica, cocina, costura, ventas. otros.	Si ___	¿Qué área?
		No ___	
¿Tiene usted algunas ideas de negocios (posibles emprendimientos) pensados?			
No ___	Si ___ ¿ Podría compartírnos en qué está pensando?		
	1.		
	2.		
¿Por qué razones desea participar en la escuela de emprendimiento?			
¿Tiene disposición a participar en un proceso de formación técnica profesional?	No ___	Si ___ ¿En cuál?	
¿Razón por la que desea participar en esta formación?			



Anexo 7.3 Ficha de observación del participante

Ficha de observación de participantes, durante proceso de inducción escuela de emprendimiento SENPRENDE			
Nombre de participante:			
Fecha de nacimiento	/ /	Fecha de inscripción	/ /
Dirección física:			
Dirección electrónica			
Teléfonos. Casa:		Celular personal:	
Ocupación laboral:	Actividad:		
	Empresa:		
	Desempleado/a: ____		Emprendimiento propio ____
Observaciones puntuales realizadas desde equipo de facilitación			
Aspecto	Ponderación		
	Evidente	Poco Evidente	No se observa
1. Actitud que refleja deseo de superación.			
2. Deseo por participar y compromiso por concluir proceso.			
3. Disposición al aprendizaje, lo cual implica sacrificio de tiempo libre o establecer variante en dinámica de vida familiar y/o laboral.			
4. cuenta con ciertas ideas para emprender.			
5. Disposición a participar de manera voluntaria, no debiese condicionarse la participación.			
6. Necesidad evidente de emprender o fortalecer una MIPYME.			
Comentarios desde equipo de facilitación			



Anexo 7.4 Proyecto de vida

Un proyecto de vida es como un plan que se pretende ir desarrollando progresivamente a lo largo de un tiempo y del cual se espera obtener ciertos resultados en el mediano o largo plazo, en varios campos o aspectos de la vida de una persona. Para ello es importante que el proyecto se base en lo que cada persona desea hacer realmente con su vida, por lo que resulta comprensible que no todas las personas persigan las mismas metas o pretendan lograr los mismos resultados.

Así es como vemos, por ejemplo, que algunas personas se concentran en lograr metas a nivel universitario, otras en el campo laboral, unas más realizándose al tener una familia y quizás algunas desean destacar en los deportes. Importante es comprender que al final se va a tratar de un proceso que parte del autoconocimiento, de un esfuerzo constante y se debe tener claridad que posiblemente no siempre se cuente con los recursos económicos o ciertos apoyos con los que uno desearía contar. Y que, a pesar de ello, se debe hacer un esfuerzo sistemático por seguir adelante.

El proyecto de vida y el logro que se va teniendo del mismo, puede considerarse también una consecuencia de la madurez de la persona, de sus valores y puede decirse que también del nivel de compromiso y responsabilidad que asume consigo misma para alcanzar lo que se ha propuesto.

En cuanto a la utilidad del proyecto de vida, podría destacarse que puede ser una importante contribución para establecer en donde se pondrá energía, es decir: la motivación a logro, la inspiración, el tiempo la dedicación, la prioridad en el uso de nuestros recursos... y puede también decirse que ayuda a ordenar un poco la agenda de cada día.



*Es importante hacer que nuestra **población meta reflexione sobre** lo que desea hacer con su vida, a partir de lo que ha venido viviendo y lo que desea vivir.*

*Debemos invitarles a verse en otras condiciones (mejores) a considerar que tienen nuevas oportunidades, **que no deben darse por vencidos...** este es un espacio importante para “sacudirlos” y animarles a **seguir adelante**, con otra visión, renovadas energías y una **actitud diferente!!***



En cuanto a su estructura, algo simple que puede ser útil, podrían ser los siguientes aspectos:

<ul style="list-style-type: none"> • ¿Quién soy yo? 	<p>Este espacio está referido a la toma de conciencia de la persona, enfocado en gustos, intereses, fortalezas, debilidades, en resumen, a establecer un perfil de sí mismo.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué metas o logros aún están pendientes en este momento en mi vida? 	<p>Acá debe reflexionarse sobre aquello que se ha visto frustrado al no lograrlo, o bien una situación que está en proceso y no logra avanzar, e inclusive una que aún no ha desarrollado ninguna actividad para lograrlo.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿En este momento, cuáles son la metas u objetivos que me trazo para lograr cambios importantes en mi vida? 	<p>Este campo permite visualizar del presente en adelante, nuevas metas por lograr, incluidas si así se desea, algunas que no han sido alcanzadas y que ahora tendrán una nueva oportunidad para ser impulsadas y por tanto logradas.</p> <p>Las metas deben ser medibles, alcanzables, realistas, específicas (cualquiera las comprende), acotadas (saber cuándo será alcanzada) y a la vez ser un reto.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué estoy dispuesto a hacer para lograr mis metas? 	<p>En este espacio, luego de reflexionar un poco, se deben reflejar acciones que se está dispuesto a impulsar. En el caso de metas que se retoman</p>

El interés fundamental que persigue el abordaje de este tema, en el marco de un proceso de generación de emprendimientos, es establecer “cuánto conecta” el participante con el tema de empleo desde la perspectiva de un autoempleo o un emprendimiento a partir de una microempresa.

Establecer esta variable desde un inicio puede contribuir con quienes impulsan el proceso, para determinar cuánto o qué podría esperarse de la persona durante el proceso de formación, pero también observar si su participación en dicho proceso le hace cambiar de opinión; mantener un interés por continuar avanzando en el proceso de emprender o un cambio de opinión hacia querer hacerlo, puede contribuir a la decisión de incluirle en una siguiente fase de formación.



Proyecto de vida	
Nombre:	Fecha: 1. / / 2020 2. / / 2021
Fortalezas	Debilidades
¿En qué destaco? ¿Para qué soy bueno?	¿En dónde debo mejorar? ¿Habilidades que no he desarrollado del todo?
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
¿En qué me agrada ocuparme?	¿Qué me desagrada?
Sobre las metas:	
CAMPOS... (Ejemplos) a) Familia: tengo pareja, tengo hijos/as b) Trabajo: he logrado conseguirlo y mantenerlo o generarlo (emprendimiento) c) Estudio: he avanzado como deseado y esperado. d) Salud: ha sido buena, logré recuperarme de las dolencias sin dificultad.	e) Proyección social: me he realizado colaborando con mi comunidad. f) Deporte: he logrado practicarlo y/o sobresalir como lo he deseado. g) Amistades: he tenido la oportunidad de mantener mis amistades y generar nuevas. h) Pasatiempos: he podido realizarme con el arte, teatro, canto, escultura, etc. i) Otra de mi interés particular...



¿Algunas metas importantes que he logrado alcanzar?	¿Algunas metas importantes que NO he logrado alcanzar?		
Metas más importantes que me dispongo a alcanzar (escoge los campos de tu interés, debes incluir el referido a trabajo)	Corto plazo	Mediano plazo	Largo plazo
	1 año	2 -3 años	4 -5 años
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Acciones que me dispongo a realizar para alcanzar dichas metas.			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
¿En dónde o cuándo creo que necesitaría recibir algún tipo de apoyo?	¿Qué personas podrían apoyarme? (socios, amigos, colegas, otros/as emprendedores/as)		