



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 2: Guía técnica para la realización de
actividades específicas para el desarrollo de
emprendimientos y apoyo las MIPYMES de esta
población.

Número de la Actividad de Asistencia Técnica: MCP13

Honduras, 24.08.2020

Edgar Mauricio Quintana Arriola

Asistencia Técnica implementada por:





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
Red CADERH	Centros de Formación Técnica Profesional
SENPRENDE	Servicio Nacional de Emprendimiento y Pequeños Negocios



Contenido

1.	Introducción.....	6
2.	Aproximación al contexto de las personas en situación de vulnerabilidad y discapacidad en Honduras, en relación con el derecho al trabajo y la oportunidad de generar empleo.	9
3.	¿Por qué una guía técnica de esta naturaleza?	11
4.	Consideraciones generales, importantes, previas a la realización de estrategias.	12
5.	Estrategias que se proponen	15
5.1	Generación de emprendimientos.....	15
	En qué consiste	15
	Objetivos que persigue	16
	Metodología de trabajo	17
	Consejos para su implementación	18
5.2	Escuela de emprendimiento	19
	En qué consiste	19
	Objetivos que persigue	19
	Metodología de trabajo	20
	Consejos para su implementación	21
5.3	Afinando el rumbo para escalar	22
	En qué consiste	22
	Objetivo que persigue	23
	Metodología de trabajo	23
	Consejos para su implementación	25
5.4	Boot Camp.....	26
	26	
	En qué consiste	26
	Objetivos que persigue	27
	Metodología de trabajo	27
	Consejos para su implementación	29
5.5	Feria de proyectos	31
	En qué consiste	31
	Objetivos que persigue	32



Metodología de trabajo	32
Consejos para su implementación	36
5.6 Diálogo entre pares.....	37
En qué consiste	37
Objetivos que persigue	38
Metodología de trabajo	38
Consejos para su implementación	40
5.7 Pasantías.....	41
En qué consiste	41
Objetivos que persigue	41
Metodología de trabajo	42
Consejos para su implementación	43



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 segundo de una serie que en conjunto buscan establecer posibilidades para alcanzar dicho objetivo. En este caso particular, se presenta una guía técnica conteniendo siete (7) estrategias propuestas, con la intención de favorecer el surgimiento de nuevos emprendimientos o bien, facilitar el proceso de diversificación de los mismos. Dichas actividades pueden también ser empleadas en acciones referidas a MIPYME ya constituidas.

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. Por lo que en el documento podrá apreciarse algunas estrategias para el abordaje de procesos de desarrollo y crecimiento de los emprendimientos y las mipymes.

Previo a la presentación de dichas estrategias, han sido abordados algunos elementos que señalan trayendo al frente parte de la realidad laboral de población hondureña vulnerable. Tan solo es un pequeño llamado de atención, que permite asomarse a una realidad urgente de ser transformada, en pro de la calidad de vida un porcentaje significativo de la población. De igual manera llama la atención hacia algunas consideraciones a tener presente en el momento que se trabaje con población vulnerable, dada la necesidad de hacer un pequeño esfuerzo (pero significativo) en cuanto a la forma en que dicha población puede ser abordada.

En cuanto a las estrategias propuestas, con las mismas se pretende precisamente contribuir a cambios necesarios estimulando para ello procesos que permitan que población vulnerable que



desea emprender o ya lo ha realizado, puedan avanzar en sus actividades comerciales con punto de apoyo que les permitan consolidar sus iniciativas.

Dichas estrategias en resumen son las siguientes:

Estrategia Generación de emprendimientos: un proceso para emprender o diversificar un producto o servicio, de manera sencilla, práctica y gratificante. Está constituida por 5 módulos identificados de la siguiente manera: 1. Conociendo al emprendedor, 2. Motivos para emprender, 3. Producto / Servicio y Cliente, 4. Costos, emprender para ganar y 5. Modelo de negocios CANVAS. En conjunto entre 10 y 12 sesiones pueden ser suficientes para facilitar a un participante conceptos básicos y una idea de negocios desarrollada para iniciar un emprendimiento.

Estrategia Escuela de emprendimientos: es un proceso que permite propiciar la formación de emprendedores y fortalecer sus habilidades blandas como también de carácter técnico. La iniciativa pretender ser un proceso sistemático para formar emprendedores atendiendo grupos de personas que han demostrado no solamente interés por emprender, sino que también esta dispuestos a esforzarse por lograrlo, tomando en cuenta las orientaciones para dicho fin y estableciendo en lo personal un programa de formación de habilidades técnica, no solamente de carácter empresarial.

Afinando el rumbo para escalar: una estrategia para facilitar la transición de un estadio del emprendimiento (de subsistencia) u otro (de acumulación simple o ampliada). El proceso pretende ser una contribución para la identificación de potenciales emprendimiento que podrían pasar a un proceso de incubación. De manera que también algunos emprendimientos que ha surgido por necesidad puedan contar con el sistema de asistencia técnica que facilitan una incubadora de negocios.

Estrategia Boot camp: un proceso para lograr resultados de alto impacto en poco tiempo, a partir de la participación en una iniciativa de inmersión total. En resumen, se trata de acelerar procesos de toma de decisión a partir de ser participante de un proceso intenso de formación que puede durar entre 3 y hasta 5 o 6 días, dependiendo de la temática, el grupo meta, los objetivos que se persigan



y los recursos con los que se cuenta. Su implementación puede contribuir con la formación de grupos meta constituidos con características muy específicas, por ejemplo, jóvenes de barrios de zonas consideradas rojas en cabeceras departamentales, mujeres indígenas de zonas costeras o bien personas con discapacidad visual.

Estrategia feria de proyectos: un espacio para ampliar posibilidades de comercialización y asociatividad, partiendo de una preparación previa y una exposición al mercado local o potencial. La estrategia puede ser considerada también una forma de promocionar los procesos de formación impulsados por SENPRENDE y algunos de sus socios, de manera que se puedan contar precisamente con más entidades socias que se vincules a sus actividades, como también y, sobre todo, población vulnerable que esté dispuesta a participar en procesos relacionados con el emprendimiento o el fortalecimiento de sus mipymes ya en funciones.

Estrategia diálogo entre pares: la cual pretende facilitar intercambio de conocimientos y experiencias entre pares, contando también con el concurso de expertos/as invitados/as. Con este tipo de procesos puede fortalecerse la confianza entre la población que atiende SENPRENDE o bien sus socios, dado que quienes participan a partir de la apertura que perciben para compartir, ser escuchados y aconsejados, pueden permitir con más facilidad procesos de asociatividad o bien de asistencia técnica.

Estrategia Pasantías: un proceso de conocimiento de otros actores, sus dinámicas de trabajo, sus experiencias y como forma de aprendizaje interactivo. El conocer otras realidades, facilita el ampliar el horizonte de posibilidades en relación con diversas estrategias relacionadas con la producción, prestación de servicios, comercialización, etc. En tal sentido, quienes participan pueden encontrar en “buenas prácticas observadas” lecciones aplicables a sus emprendimientos o mipymes ya constituidas en función a su proceso de consolidación.

Se espera, por lo tanto, que el esfuerzo realizado pueda ser de utilidad para la causa de EMPRENDE en general, y de manera particular, para la población hondureña que día con día emprende esfuerzos por dignificar su calidad de vida, como la de sus familias.



2. Aproximación al contexto de las personas en situación de vulnerabilidad y discapacidad en Honduras, en relación con el derecho al trabajo y la oportunidad de generar empleo.

A pesar de la existencia de la Política Pública para el Ejercicio de los Derechos de las Personas con Discapacidad y su Inclusión Social en Honduras, así como también la Ley de Equidad y Desarrollo Integral de las Personas con Discapacidad en Honduras, aún muchas personas con discapacidad no logran encontrar espacios laborales dentro de empresas de la economía formal e informal en Honduras.

Una razón fundamental para que esto suceda, es que la Ley en mención no cuenta con el debido reglamento, que permita su aplicación de una manera inequívoca, pues hasta el momento, la ausencia de este importante instrumento ha favorecido interpretaciones desfavorables para la población discapacitada, como lo ha sido por ejemplo, generar contrataciones temporales, con el afán principal de lograr descuento en el pago del impuesto sobre la renta, más que el brindar una oportunidad laboral consistente a población discapacitada. Así mismo, no se les desea contratar debido a que se teme que la destitución pueda, en un momento determinado, generar serios conflictos legales.

Es importante señalar también que dichas políticas y reglamentos no cuentan con presupuesto para impulsar emprendimientos con esta población y con ello lograr lo que en dicha políticas y reglamentos se plantea.

No obstante, dichas situaciones existen esfuerzos importantes por parte de la mesa de inclusión laboral, constituida por cerca de 20 organizaciones que atienden a población con diversos tipos de discapacidad. La mesa, realiza encuentros sistemáticos con el sector empresarial organizado o bien con empresas grandes, con la intención de concientizar y orientar la posible contratación de este tipo de población. Así mismo, brindan acompañamiento a dicha población, para garantizar el cumplimiento de sus derechos laborales.



Ante la evidente descoordinación que se percibe entre diferentes organizaciones en el país (del sector público, privado e inclusive de la cooperación internacional) la mesa debería considerar la representación de gobiernos municipales (locales) como también realizar un esfuerzo de carácter estratégico, de tal manera que se constituyera en un espacio para canalizar esfuerzos que hace la cooperación en atención a esta población en particular, lo cual podría también ser coordinado de alguna manera con el sector privado.

Así mismo, la mesa también debiese contar con una estrategia enfocada en el tema de empleo, a través del impulso de acciones vinculadas con el emprendimiento, esta podría ser una importante contribución para la población que atienden al seno de cada organización que participa en esta instancia.

En **Honduras**, la tasa de **desempleo** abierto es de 5,7%, lo que representa que 240.533 hondureños no pueden encontrar trabajo a pesar que están buscando. Esta cifra se eleva más en el **desempleo juvenil** (15 a 24 años) que en 2019 alcanzó el 11,3%, incrementándose en un 0,3%. (06.02.2020)¹

La tasa de desempleo para la población indígena mayor de 18 años es del 44,7%. El 83,6% de las personas desempleadas son mujeres. El ingreso promedio de los indígenas equivale a un 36,8% del promedio mensual nacional y enfrentan una situación de discriminación que los hace vulnerables a condiciones laborales injustas y precarias. Las áreas socioeconómicas donde emplean estas poblaciones son trabajos relacionados con el campo, agricultura, pesca, e incluso con servicios domésticos.

A la población LGTB se les dificulta encontrar un empleo en donde sean aceptados y respetados tales como son, puesto que existen gran cantidad de perjuicios en la sociedad, por lo cual su participación en el sector informal es alta. (07.06.2018)²

¹ <https://www.estrategiaynegocios.net/lasclavesdeldia/1354614-330/oit-m%C3%A1s-de-240000-hondure%C3%B1os-buscan-empleo-sin-tener-%C3%A9xito>

² <https://pensandodesdecentroamerica.wordpress.com/2018/06/07/derechos-laborales-en-poblaciones-en-condicion-de-vulnerabilidad-caso-de-guatemala-honduras-y-el-salvador/>



Otro gran desafío para Honduras de acuerdo con el diagnóstico, es el **bajo índice de participación laboral femenina**, el cual agrava las diferencias de género y es un obstáculo a la actividad económica general del país. Solo el 47% de las mujeres en edad de trabajar tienen un empleo, esto frente al 85% de los hombres hondureños.³

Ante este tipo de situaciones, los esfuerzos por contribuir al surgimiento de nuevas actividades se hacen más latente y debiese ser una prioridad abordada con urgencia, pues la situación socio económica de un alto porcentaje de la población hondureña es cada vez más crítica. Es por ello que cobra un importante valor los esfuerzos que se aprecian desde entidades como las cajas rurales, CONFIANZA, los CED MIPYME, CADERH, BANHPROVI, CAIPAC y APANJE entre otras, con la intención de lograr que sea posible habilitar a la población vulnerable en relación a su inserción laboral, de manera particular por la vía del emprendimiento.

3. ¿Por qué una guía técnica de esta naturaleza?

En Honduras se ha venido realizando importantes esfuerzos por apoyar a población considerada vulnerable (discapacitados, mujeres, jóvenes, indígenas, migrantes retornados y comunidad de LTGBI) de diversas maneras: actividades de carácter educativo, las cuales van desde facilitar el acceso a la educación formal, como la implementación de cursos en un ámbito no formal; asistencia técnica, la cual puede ser de carácter legal, psicosocial o bien para contribuir con su incorporación en el mundo laboral, ya sea como un colaborador en una empresa, o bien iniciando algún tipo de actividad empresarial.

³ <https://pensandodesdecentroamerica.wordpress.com/2020/03/12/la-realidad-laboral-en-honduras-segun-el-diagnostico-del-trabajo-del-banco-mundial-2020/>



Consecuentemente a dichos esfuerzos, esta guía pretende sumarse con una serie de estrategias y actividades que, enfocadas principalmente en el tema de emprendimiento, puedan contribuir también con la intención de apoyar a dicha población con un enfoque de desarrollo y no de asistencialismo.

Por lo tanto, se pretende que las propuestas planteadas complementen los esfuerzos que se vienen realizando, o bien se constituyan en la propuesta de acciones que quizás se venían pensando y conversando, pero que aún no contaban con elemento que permitieran hacerlas una realidad. Sin lugar a dudas este esfuerzo no representa todo lo posible de realizar y por tanto resultaría muy valioso que más adelante se realizara un ejercicio de sistematización enfocado en la aplicación de lo propuesto en esta oportunidad, como también de prácticas no tomadas en cuenta en esta ocasión, para que, de esa manera, más organizaciones progresivamente vayan enriqueciendo su oferta de servicios a la población que atienden, de manera particular, referidos al mundo del trabajo.

Y por supuesto, para SENPRENDE representa también una clara oportunidad de responder a la sociedad hondureña, desde el punto de vista de contribuir con acciones que puedan favorecer la creación de empleo digno.

4. Consideraciones generales, importantes, previas a la realización de estrategias.

Previa realización de las actividades previstas, será muy oportuno no perder de vista las siguientes consideraciones, dado los grupos meta (población en condiciones de vulnerabilidad) en los que se ha pensado:

- Las instalaciones en donde se realicen las actividades, debiesen contar con accesos de carácter universal.



- Si el grupo meta al que se dirige alguna de las actividades incluye población con discapacidad auditiva y verbal, debe contarse con personas intérpretes para facilitar la comunicación. En lo posible debe incluirse el uso de tecnología como plataforma zoom o teams, por ejemplo y todos los medios posibles de manera creativa, para lograr la formación de las personas discapacitadas.
- El enfoque en del desarrollo de las actividades, si bien es cierto debe tener algunas consideraciones (sentido de inclusión y metodología ad hoc) de manera que el mensaje en llegue sea planteado hacia este tipo de población con un enfoque que permita estimular a los y las participantes, como actores del desarrollo y no con un sentido de asistencialismo.
- Población perteneciente a la comunidad LTGBI, es bastante sensible a gestos, expresiones orales y por supuesto a un tipo de conducta homofóbica, por lo que es sumamente importante preparar a disertantes ante un grupo de esta naturaleza, con la intención de estar conscientes de este tipo de situaciones y en todo lo posible, establecer una buena comunicación con dicha comunidad.
- En cuanto a población indígena y afrohondureña, no debe perderse de vista que como parte de su cosmovisión pueden sin lugar a dudar, enfocar las experiencias de emprendimiento o desarrollo de las MIPYME con una perspectiva particular y distinta a la de otros segmentos poblacionales, en tal sentido, también será importante hacer un esfuerzo en el conocer sus mecanismos de desempeño laboral, procedimientos vinculados con la producción, procesamiento de materias primas y comercialización. De esa cuenta, el montaje y participación en este tipo de actividades podría tener mayor sentido y utilidad, por lo tanto.
- Población migrante retornada, puede tener una carga grande de frustración y no obstante ello, estar con la disposición de intentar de nuevo salir adelante en Honduras. Además, algunas personas retornan con problemas de discapacidad motora (ausencia de por lo menos un miembro – probablemente contados casos -) ante la experiencia frustrada de no



llegar a su destino final o bien, como consecuencia de una mala experiencia laboral del lugar de donde han retornado.

- Es recomendable indistintamente del grupo poblacional del que se trate, apostar por la motivación, el fortalecer la autoestima e invitar a recomenzar continuamente (resiliencia), pues al final de cuenta, cada uno es y debe ser artífice de su propio proyecto de vida.
- Podría ser importante también no cometer un error al generalizar la atribución del término “población vulnerable” a individuos o grupos determinados, tanto solo porque se identifican en una de las categorías establecidas como población vulnerable. En ese sentido, debiese existir en primera instancia una indagación que permita determinar condiciones socio económicas que caracterizan a dicha individuo o población, esto es: acceso a educación, a oportunidades laborales o servicios sociales, por ejemplo. Así mismo, condiciones de vivienda, alimentación o bien estado de salud.

La cuestión en el fondo es en resumen tener criterios que permitan identificar la vulnerabilidad en las personas y, por tanto, contar con los elementos que permitan consecuentemente, brindar una atención o beneficio coherente con dicha situación.



5. Estrategias que se proponen

5.1 Generación de emprendimientos

Proceso para iniciar un emprendimiento o diversificación de uno existente.

En qué consiste

Es un proceso de formación modular, en el cual se aprecia que cada módulo se integra por entre 2 y 3 sesiones de trabajo, con jornadas de duración de entre 2 horas y media y 4 horas de trabajo. Está concebido como una propuesta que permita a quienes desean emprender, contar con elementos básicos y clave que posibiliten aprender a dar los primeros pasos en el desarrollo de un emprendimiento, tomando en cuenta elementos técnicos que obligan a una reflexión grupal como personal, realizar acciones prácticas que ponen a prueba la teoría y las decisiones que progresivamente se van tomando, con lo cual se aumentan las posibilidades de éxito de la idea de negocios.

El modelo está constituido por los siguientes módulos:

No.	Guía /Contenido temático
1	Conociendo un emprendedor <ul style="list-style-type: none">• Proyecto de vida• Características de una persona emprendedora (énfasis: riesgo, trabajo en red, planificación, persistencia)• ¿Por qué estimular el emprendimiento?



	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo estimular el emprendimiento? • Tipología de emprendimientos • Autoevaluación de actitud emprendedora y plan de mejora
2	Motivos para emprender <ul style="list-style-type: none"> • Proceso de generación de potenciales ideas de negocios • Tips para iniciar la idea de negocios • Las ideas se encuentran escondidas cerca de usted • El error como fuente de inspiración de negocios
3	Producto / Servicio y Cliente <ul style="list-style-type: none"> • Persona CANVAS (homólogo, mapa de empatía) • Propuesta de valor • Producto Mínimo Viable
4	Costos: Emprender para ganar <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué son y para qué sirven? • Diferenciación: costo fijos y costos variables • Punto de equilibrio • Estimar el precio del producto o servicio • Presupuesto
5	Modelo de negocios CANVAS <ul style="list-style-type: none"> • Componentes • Reflexiones sobre el proceso ¿cómo continuar?

Objetivos que persigue

- Estimular en población vulnerable el deseo por aprender a emprender, de una manera sencilla, práctica y gratificante.



- Apoyar el inicio y desarrollo de nuevos emprendimientos, o diversificación de una microempresa que se encuentra ya en operaciones.

Metodología de trabajo

Para que el proceso logre los objetivos esperados, es recomendable considerar el desarrollo de las siguientes actividades:

- Grupo de participantes, preferentemente ha asistido a una acción de sensibilización al tema previamente.
- La (s) persona (s) que facilitan el tema más allá de conocerlo, deben estar dispuestas a provocar un proceso gratificante de aprendizaje, altamente motivador y por ello emplear de preferencia metodología altamente participativa, que motive a la acción, que permita la reflexión y desarrollo de pensamiento crítico, como también la toma de decisiones de manera sistemática.

Se propone como respaldo metodológico el uso del CAV (Ciclo de Aprendizaje Vivencia), inmerso en la metodología CEFE; principios y acciones basadas en la educación popular, así como también la realización de actividades que obliguen a quien participa a tener contacto directo con la realidad en la que se desarrollará más adelante el emprendimiento.

- Cada sesión de aprendizaje, en cada uno de los módulos, debe obligar a quien participa a desarrollar una pequeña actividad entre una y otra sesión, de manera que la persona este expuesta con la mayor intensidad posibles en el proceso desde un inicio hasta el final. De igual manera, cada sesión de aprendizaje, a partir de la segunda, debe iniciar con una pequeña realimentación de la sesión anterior, como un mecanismo de fijación de aprendizajes, como también para complementar lo que puede aún no estar claro.



- Es recomendable el uso de una sala grande (aún el grupo no la utilice desde un inicio por completo), dado que será necesaria la realización de actividades grupales.

Consejos para su implementación

Importante destacar tres consejos clave para la implementación de este proceso:

- Tener presente el tipo de grupo meta al que va dirigida la formación y la intención que se tiene al respecto.
- De acuerdo al grupo vulnerable con el que se trabaje, puede ser necesaria una modificación en la cantidad de sesiones que se desarrollen.
- El moldeo puede ser implementado durante un boot camp.



5.2 Escuela de emprendimiento

Propuesta para atender el inicio de procesos de emprendimiento de manera sistemática.

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.

Objetivos que persigue

- Apoyar sistemáticamente:



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

Metodología de trabajo

- Como parte de la estrategia para ingresar a la escuela, sobre todo en relación a grupos poblacionales a donde se promoció la misma, podría ser valioso 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 que contribuyan en la comprensión de lo que significa e implicar emprender y finalmente presentarse la oferta de formación que la escuela ofrecerá. De esta manera, es posible que se realice una primera “selección natural” (por decisión propia...) de las personas que podrían asistir a la escuela.
- Estructurar la oferta formativa, 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 términos generales, la oferta formativa está constituida en los siguientes bloques:
 - Introducción al emprendimiento y desarrollo de habilidades para emprender.
 - El desarrollo de habilidades blandas (habilidades para la vida).
 - La generación de propuesta de valor 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.
-
- 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. 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.

Consejos 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.
- En lo posible establecer un seguimiento de egresados, de manera que se pueda conocer el alcance (impacto) de los servicios ofertado por la escuela.



5.3 Afinando el rumbo para escalar

Proceso que permita “filtrar” emprendedores/as dispuestos/as a consolidar emprendimientos de la posición de subsistencia a tradicionales o más allá.

En qué consiste

Es un proceso que contribuye con personas que han emprendido ya una iniciativa empresarial y visualizan para su actividad económica un estadio diferente del cual se encuentran en ese momento; es posible que su iniciativa ha surgido producto de la necesidad, más que por una oportunidad real en el mercado. Sin embargo, están conscientes de la importancia que tiene el contar con un negocio que pueda consolidar una propuesta de valor más consistente, que permita un proyecto más estable en el tiempo y espacio y que, por tanto, deben realizarse más esfuerzos aún ya que lo avanzado si bien es cierto podría haber sido importante y asertivo, aún no resulta suficiente.

Puede considerarse como una estrategia, individual o colectiva (grupos de hasta 12 personas) para evaluar la posibilidad de avanzar de un emprendimiento inicialmente concebido por necesidad, operando como un negocio de subsistencia, a una microempresa de acumulación simple o bien de acumulación ampliada.

El proceso de reflexión /acción conlleva los pasos siguientes:

- Revisión del proyecto de vida, o construcción del mismo.
- Visualizar el negocio con puntos de mejora en la operación y los resultados esperados. Tomando en cuenta en este punto, aquello con lo que ya se cuenta e identificando lo que hace falta.
- Establecer como proceso, las acciones que se deben impulsar, tomando en cuentas aliados estratégicos, recursos necesarios y temporalidad para su desarrollo.
- Ante lo visualizado y el proceso a seguir, tomar la decisión en relación a si se está dispuesto a “transitar” la ruta para crecer, como en qué momento se hará dicho recorrido.



- Visualizar posibles colaboradores estratégicos en el momento de decidir crecer.
- Intercambio con empresarios que iniciaron bajo términos similares.
- Iniciar el desarrollo de acciones, preferentemente contando con el acompañamiento de una asistencia técnica, misma que podría ser prestada desde un CDE MIPYME y/o un proceso de incubación.

Objetivo que persigue

- Contribuir con la toma de decisión y acción, en relación con el crecimiento de un emprendimiento de un estadio de subsistencia o acumulación simple, a uno de acumulación ampliada, así como al establecimiento de una posible ruta para realizarlo.

Metodología de trabajo

- Puede resultar conveniente realizar un encuentro (café diálogo) con empresarios/as que han tenido un inicio en condiciones adversas o limitadas, al margen si han surgido por necesidad – preferentemente – o por oportunidad. La temática fundamentalmente debiese concentrarse en la experiencia recorrida a partir del momento en que decidieron crecer, no quedarse como una empresa de subsistencia o acumulación simple. Será valioso compartir los motivos que les animaron a seguir adelante, resaltar algunos momentos críticos y como los enfrentaron y superaron, así como estrategias que siguieron y decisiones importantes que tuvieron que tomar.
- Desarrollo de una entrevista a cargo de quienes coordinan el proceso, para identificar intereses que motivan, necesidades de apoyo, visión del negocio y disposición real al aprendizaje, como a la realización de actividades más allá de lo que se ha venido realizando.
- Propiciar la revisión del proyecto de vida (si no se cuenta con uno, se invita a la construcción correspondiente) en relación con las metas que se tienen, en particular la referida al aspecto económico, mismo que tiene relación directa, sin duda, con otros campos personal (familia,



estudios, salud, etc.). Este ejercicio permite alimentar de nuevo la motivación y la decisión por realizar un esfuerzo mayor.

- También será valioso revisar la visión que se tiene, el tipo de negocio al que se aspira, el sueño vigente. Esto es fundamental debido a que el camino de quien emprende no es fácil. Se atraviesa por muchas experiencias y entre ellas algunas tan fuertes que hacen dudar la continuidad... y es precisamente en estos momentos que tener presente la imagen del negocio al cual se aspira, puede ser un buen estímulo al fortalecimiento de la capacidad de resiliencia.
- La reflexión en cuanto al crecimiento que se desea tener, puede realizarse con el auxilio de un instrumento diagnóstico, que permita la revisión de distintas facetas del negocio (producto, servicio, clientes actuales, conocimientos con los que se cuenta, colaboradores, proveedores, etc.) y contribuya a la vez establecer las variables de cambio deseadas, como también los resultados esperados.

Esta parte del proceso, debe también resaltar algunas de las implicaciones que tendrá el esfuerzo en relación a cambio de estadio (de subsistencia a acumulación simple o bien, de acumulación simple a acumulación ampliada):

- Generación de productos adyacentes a lo actualmente en proceso de producción, como también a la presentación de servicios (innovación).
- Fortalecer relación con clientes actuales y ampliar la cartera de clientes.
- Inyectar más energía al negocio (tiempo, dedicación, control de calidad, espacio, recursos económicos, etc.).
- Posible incorporación de colaboradores /as con habilidades complementarias a las propias.



- Ampliar conocimientos (de carácter técnico, o bien enfocados en gestión administrativa del negocio).
 - Otras que se estimen relevantes.
-
- Con las variables identificadas como “nuevas acciones” a realizar, en función de lograr avanzar de estadio, construir una ruta crítica (qué se hará, cómo, cuándo, con qué recursos...) que permita poner acción al proceso de cambio. Importante tomar en cuenta posible asistencia técnica necesaria... por tanto, se puede considerar personal de un CDE MIPYME o bien de alguna organización que apoya población vulnerable.

Consejos para su implementación

Es recomendable para la implementación de este proceso, tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

- Participantes en el proceso, deben reflejar una disposición al aprendizaje y a la realización de un trabajo más intenso al desempeñado hasta la fecha, como también a la realización de cambios importantes en las actividades que han venido desarrollando en el marco del negocio.
- El proceso puede ser implementado de manera individual, pero realizado en grupo, las posibilidades pueden aumentar, al realizar intercambio de experiencias como de asistencia técnica.



5.4 Boot Camp

Proceso que permita visualizar resultados con impacto (disposición a la acción y propuestas concretas, en corto tiempo) para emprender.

En qué consiste

Se trata de un programa pensado y diseñado para que el grupo de participantes en un relativamente corto tiempo, alcance ciertas competencias que puedan ser llevadas a la práctica en un corto plazo, dado que ha estado expuesto a un proceso intensivo de inmersión total, con la intención de lograr el mayor grado de concentración posible en la temática abordada. De esta manera, se evaden o evitan en buena medida, distracciones que de otra manera estarían muy probablemente presentes durante el proceso de formación.

En cuanto a la temática que puede motivar este ejercicio de formación, esta puede tener diferentes enfoques: formación técnica profesional, fortalecimiento de habilidades blandas, emprendimiento, profundización en temáticas que permite el desarrollo de la empresarialidad, etc.

Es por ello que este proceso puede convertirse en una estrategia efectiva para la pronta formación de emprendedores /as, ya sea abordando temáticas propias de la empresarialidad o bien en relación con habilitación de carácter técnico (por ejemplo, conocimientos básicos en la industria de alimentos como lo es repostería o agroindustria) con lo cual podrían animarse a la activación de sus negocios en un menor tiempo, por supuesto, si otras variables como equipamiento y recursos financieros se tienen a la mano también.

De igual manera el proceso puede tener como participantes a empresarios /as de la MIPYME que desean en breve tiempo recibir algún tipo de formación que se pueda poner en práctica en breve tiempo, y con ello contribuir efectivamente en la consecución de resultados clave en sus actividades comerciales.



En cuanto a la duración del evento se recomienda entre 2 y hasta 5 días, para un grupo de hasta 16 participantes.

Objetivos que persigue

- Agilizar e intensificar procesos de formación en una población seleccionada, con la intención de aumentar la posibilidad de aplicación de conocimientos o habilidades adquiridas en un corto plazo (ya sea para emprender, fortalecer una MIPYME o realizar un proceso de inserción laboral).
- Aumentar la posibilidad de aprendizaje en el grupo de participantes, por medio del uso de metodología altamente participativa, enfocada en el aprender haciendo y que satisfaga los diversos estilos de aprendizaje.

Metodología de trabajo

En términos generales, un proceso de esta naturaleza podría considerar las siguientes acciones para su implementación y desarrollo:

Previo al desarrollo del evento

- Contar con un diseño del evento, esto es: objetivos que se perseguirán, grupo meta beneficiario directo del evento, actividades a desarrollar, recursos necesarios, espacios y distribución del tiempo.
- Dada la temática y la duración del evento, podría contarse con la participación de uno o más facilitadores /as, para lograr un proceso más interactivo, de alta



motivación al aprendizaje y tratando de mantener un alto nivel de atención del grupo de participantes.

- Coordinación del manejo de la programación a desarrollarse en detalle, entre el equipo que estará como facilitador del proceso, esto es: secuencia lógica del proceso, metodología de abordaje, uso de los espacios en la sede del evento, recursos audiovisuales, técnicas para revitalizar la energía, materiales a ser empleados.
- Dada la intensidad que conlleva la participación en un evento de esta naturaleza, también es importante asegurar toda la parte que corresponde al hospedaje, alimentación y servicios.
- En cuanto al horario de trabajo puede considerarse de 8 horas efectivas de trabajo a lo largo de toda la jornada, estableciendo uso libre por la noche, con fines de esparcimiento y descanso.

Durante el desarrollo del evento

- Participantes deben ser “ubicados” en el lugar y en el proceso: esto implica reconocimiento pronto de las instalaciones, como también la presentación de cada uno y visualizar en términos generales el programa de trabajo que se tendrá.
- Es recomendable dentro de todo lo posible, el uso óptimo de las instalaciones (jardines, diferentes salas, espacios abiertos – patios) para la realización de actividades en plenario, grupales y también de carácter individual. Esto contribuye sin lugar a dudas a favorecer el aprendizaje de manera gratificante.



- No obstante, será establecido durante la preparación del evento, es válido recordar la importancia de dar énfasis a la realización de actividades prácticas, a procesos de aplicación, priorizándolas sobre el abordaje intenso de teoría.
- A partir del segundo día del evento, iniciar el proceso realizando una pequeña realimentación del trabajo del día anterior, con la intención de fijar los conocimientos, así como de establecer la necesidad de retomar algún proceso no comprendido.
- Cada jornada debe ser evaluada al final del día, de manera breve y precisa. Vale la pena recoger desde el grupo de participante impresiones de la jornada, de manera que se continúe con la estrategia de formación originalmente pensada o bien, se realicen ajustes necesarios de ser posible.

Consejos para su implementación

Algunas consideraciones para el grupo de participantes, de manera que la presencia a lo largo del evento se desarrolle con la mayor comodidad y atención posible:

- Es muy valioso que se establezca con el grupo de participantes, los horarios para tener comunicación con personas ajenas al evento (vía telefónica), de manera que este medio no resulte una de las principales interrupciones durante el evento.
- De igual manera, también será importante que quienes participan conozcan el lugar en el que se implementará el evento con antelación, dada las implicaciones que podría tener la vestimenta con la que asistan.
- Recordarles llevar medicamentos a quienes necesitan su uso, pues en esos días no volverán por la noche a casa.



- Para quienes organizan:
 - Será muy importante tener personas contacto a quien acudir en caso sea necesario... y, por lo tanto, establecido el canal de comunicación correspondientes previamente.
 - Vale la pena contar con las normas de la casa que hospeda, para que participante conozcan y las respeten, como también normas que permitan la sana convivencia a lo largo del evento.
 - Considerar el tema de alimentos de manera especial para alguno/a de los/as participantes...
 - De manera particular, ante la participación de jóvenes que han estado participando en grupos de maras, o bien, ante la organización de grupos en condición de discapacidad, es aconsejable contar con más personal de respaldo.



5.5 Feria de proyectos

Un espacio para la promoción de emprendimientos y MIPYME, abriendo la posibilidad a procesos de comercialización y asociación.

En qué consiste

Desde el punto de vista de un grupo de personas que están emprendiendo, es una oportunidad para realizar “una muestra empresarial”, es decir, salir a la vida pública con productos o servicios enmarcados en un negocio en proceso de consolidación. Resulta ser una oportunidad también para iniciar procesos de comercialización, tener contacto con posibles nuevos clientes y mercados, como también para apreciar las propuestas de otras personas que emprenden y con ello eventualmente, establecer alianzas de manera que en forma conjunta puedan impulsar sus iniciativas.

En cuanto a empresarios/as de la MIPYME es una oportunidad para expandir su mercado, al presentarse en posibles nuevas plazas, como también resulta una oportunidad para conocer posibles nuevos socios locales que puedan convertirse en distribuidores de sus productos o bien, resultar siendo invitados a participar en una cadena de valor, situación que debe mencionarse también es válida para un nuevo emprendimiento.

La duración del evento suele estar comprendido entre un medio día hasta dos o tres días, lo cual puede ser determinado no solo desde el punto de vista de los costos asociados (local, stand, servicios, etc.) sino que también si el evento “se encaja” dentro de otra actividad (congreso, asamblea, etc.) cuya duración en tiempo condiciona de alguna manera el desarrollo de la feria de proyectos.

Y en esencia durante el evento, cada participante cuenta con un stand, en el cual monta una muestra de sus productos o prestación de servicio, de manera que siendo este “un puesto temporal” resulta el espacio conveniente para atender a clientes o posibles nuevos clientes. Puede ser una



muy buena oportunidad para cerrar negocios o dejar abiertas oportunidades para el futuro mediático en el mejor de los casos.

Objetivos que persigue

- Promocionar nuevos emprendimientos como MIPYMES ya establecidas, con la intención de consolidar o ampliar nuevas operaciones comerciales.
- Generar la oportunidad de participar en cadenas de valor, o bien establecer posibles acciones de asociación para impulsar negocios de manera conjunta en actuales o nuevas plazas.

Metodología de trabajo

Previo al desarrollo de la feria

Se considera importante tener presente que la preparación de todo evento, en especial de esta naturaleza implican muchos detalles que pueden ser determinantes para el logro de los objetivos del evento. Se sugiere tener presente lo siguiente, precisamente para contar con un buen montaje:

- Contar con un diseño del evento, esto es: objetivos que se perseguirán, grupo meta beneficiario directo del evento, actividades a desarrollar, espacios (plano de distribución) y tiempos necesarios, participantes a ser tomados en cuenta, personas a invitar, etc. Consecuentemente visualizar cual será la sede y fecha más conveniente.



- Establecer a manera de lista de chequeo, todas las acciones que se deben realizar, las personas responsables de cada una de las acciones, los tiempos necesarios y secuencia de procesos, de igual manera los recursos económicos que puede cada acción conllevar.
- Visualizar entidades de carácter nacional e internacional que puedan participar como patrocinadores del evento, lo cual no implica únicamente un aporte en especie, dado que también podría ser organizadores de alguna conferencia de interés para el grupo meta beneficiario directo del evento.
- Es posible gestionar también con empresas nacionales e internacionales, por ejemplo, banca, empresas relacionadas en la cadena de valor en la cual los emprendimientos o MIPYMES participantes ya están integradas o bien podrían llegar a ser parte de la misma. Es posible contar con su presencia en algunos stands con muestras de sus productos o servicios, así como patrocinadores de actividades puntuales dentro del evento; en cuanto a proyectos de la cooperación internacional, preferentemente tomar en cuenta aquellos vinculados conceptualmente con la población beneficiaria del evento. De esta manera se puede contribuir también con la cobertura de los costos del evento.
- Diseñar la agenda del evento, así como nombrar a colaboradores que jugarán un importante papel en estas posiciones: conductor del evento, responsable de logística, personal de apoyo médico y de la seguridad.
- Preparar dos boletas de evaluación, una para ser aplicada por personas que visitarán la feria y la otra para ser aplicada desde los /as participantes en la misma. Algunas variables a considerar en dichos instrumentos: organización, orden y limpieza, calidad del servicio, calidad de productos adquiridos, intención de



continuar haciendo negocio con quien ha comprado un servicio o producto, recomendación de algún negocio a sus conocidos, posibles alianzas visualizadas, recomendaciones.

- Diseñar e implementar dentro de lo posible una campaña de publicidad, de manera que se cuente con la mayor presencia posible de potenciales clientes.
- Participantes debiesen ser preparados previamente al evento, para aprovechar la presencia de personas que visitarán la feria, en tal sentido algunas consideraciones al respecto podrían ser las siguientes:
 - Contar con un stock suficiente como para sostener venta de productos a lo largo de toda la feria.
 - Preparar material promocional, el cual más que tener cantidad de información debe poseer calidad en la misma, con información sumamente clave (como contactar la empresa, productos y/o servicios ofertados, tarjetas de presentación, etc.)
 - De ser posible contar con ciertas muestras que podrían ser donadas o vendidas a costo, con la intención de “enganchar clientes”; caso contrario, de igual manera de ser posible establecer ciertas promociones persiguiendo el mismo objetivo.
 - Recibir cierta orientación en la línea de tener una buena comunicación con las personas que visitan la feria y el stand en particular, pues mucho de lo que pueda suceder entre su negocio y los posibles clientes, tendrá como punto de partida la buena comunicación que se genere con ellos.



Este aspecto incluye estar preparado con una agenda para tomar nota y generar futura comunicación en fecha y hora específica.

- También será importante preparar a participantes en la visita a otros stands, a buscar información en relación con otros/as emprendedores/as presentes o empresarios /as de MIPYME, de manera que se visualicen posibles alianzas estratégicas.

Durante del desarrollo de la feria

Es recomendable que durante el desarrollo del evento sean realizadas las siguientes acciones:

- Monitoreo del evento, con la intención de establecer cómo va el desarrollo del mismo y actuar asertivamente ante lo programado o ante imprevistos que surgen.
- Aunque no suele ser tan necesario, participantes en que han montado stand en algunas ocasiones necesitan apoyo puntual, por lo que debe darse por hecho que ocurrirá, por ello es válido contar con un equipo atento y dispuesto a brindar la colaboración más oportuna posible.
- Evaluación del evento, desde personas visitantes hasta cada uno/a de los participantes evalúan evento (charlas, stands, logística, etc.)
- Garantizar la evidencia de rutas de salida, puntos de apoyo y seguridad.



Consejos para su implementación

Se recomiendan las siguientes consideraciones con la intención de lograr una mejor implementación del evento:

- Beneficiarios directos pueden ser invitados previa participación en la feria a contribuir con la campaña de promoción del mismo, a través de redes sociales.
- Intercambio de experiencias con otros organizadores de eventos, tomando en cuenta lecciones aprendidas.
- Diseño de concepto de la feria de manera conjunta entre varias organizaciones, de manera que montaje resulte menos honroso y pesado.
- En lo posible contar con medio de comunicación durante el evento, ello puede contribuir a llamar la atención de más público y eventualmente contar con más personas interesadas en este tipo de evento en general y en los emprendedores y MIPYMES participantes en particular.



5.6 Diálogo entre pares

Un espacio para la realización de intercambios de experiencias y recibir consejos de expertos temáticos.

En qué consiste

Es un espacio de encuentro, para el intercambio activo de proyectos, ideas novedosas, realizar discusiones o bien para escucha a personas expertas en temas diversos, relatos referidos a sus conocimientos o experiencias.

Puede constituirse en una estrategia a ser implementada sistemáticamente, ya sea entre un grupo de emprendedores o bien de empresarios de la MIPYME, quienes han establecido ya sea una agenda previa de temas a ser abordados en relación a la ampliación de su conocimiento, o bien serán encuentros en donde pueden ser planteadas situaciones críticas o problemas comunes, con la intención de escuchar “entre pares” diversos consejos para superar dicha situación. Así mismo, pueden surgir una serie de preguntas que estimulen a quien expone, otras maneras de ver o comprender la situación que vive y con ello contar con nuevos elementos de reflexión para actuar.

Es posible contar también con la participación representantes de instituciones públicas, privadas o bien de la cooperación internacional, interesadas en apoyar esfuerzos de articulación y desarrollo de nuevos emprendimientos como de la MIPYME hondureña.

Como un elemento particular de este proceso, se destaca el contar con servicio de café permanente (autoservicio) dado que esto le da el carácter de una “reunión de trabajo, entre conocidos y/o amigos”; contribuye a generar un ambiente cordial y de confianza, de manera que el diálogo pueda fluir y por tanto contribuir con el logro de los objetivos esperados. El encuentro puede tener una duración de aproximadamente 2 horas.



Objetivos que persigue

- Ampliar las posibilidades de intercambio entre emprendedores o bien de empresarios de la MIPYME, con la intención de fortalecer sus conocimientos o habilidades para: resolver diversos retos propios de sus actividades productivas y de presentación de servicios; discutir nuevos proyectos y valorar la posibilidad de aportar como de ser escuchado.
- Fortalecer alianzas estratégicas dentro del ecosistema emprendedor, con la intención de: constituir o fortalecer cadenas de valor, visualizar potenciales nuevos socios o bien ampliar posibilidades de participación en el mercado.

Metodología de trabajo

Se recomienda para la implementación de uno o varios cafés diálogos, el desarrollo de las siguientes acciones:

Previo al desarrollo de los cafés diálogos

- Definir el grupo meta que participará, preferentemente en un inicio, organizar personas que están por emprender o en proceso de realización de un emprendimiento y, por otro lado, empresarios de la MIPYME. Sin embargo, es posible también el desarrollo de un café diálogo tomando en cuenta ambos grupos (de acuerdo a la naturaleza del objetivo que se persiga, como del tema a ser tratado, los grupos pueden estar constituidos entre 20 y 40 personas).
- Preferentemente definir una agenda temática, para cada uno de los cafés diálogos a desarrollar, esto puede contribuir a realizar con más asertividad un proceso de convocatoria. La preparación de la temática general, puede considerar insumos desde el mismo grupo de participantes, producto de procesos de asistencia técnica que se realice con ellos.



- Definir fecha, horarios y sedes para el desarrollo de cada una de las actividades.
- En cuanto a la cede (sala) en donde se desarrollará el café diálogo, considerar el espacio suficiente en relación a personas a ser convocadas, que la misma tenga acceso universal, implementar una estación para el café y las correspondientes tazas para la cantidad de personas, asegurar la existencia y funcionalidad de conectividad eléctrica como también de internet (en caso sea necesario).
- Contar con la persona responsable de conducir el evento (moderación), así como con la agenda del evento. Para ello, se sugiere de manera general el esquema siguiente:

Durante al desarrollo de los cafés diálogos

- La agenda de trabajo, en términos generales puede estar estructurada de la manera siguiente:
 - Introducción: presentación de disertante y generación de un ambiente acogedor, esto es dar bienvenida, explicar el motivo del encuentro e invitar a la participación y a la escucha activa. Y por supuesto, invitar a la toma de café en el momento que así se apetezca.
 - Presentación del tema del café diálogo (abordaje de un tema en especial, presentación de un caso para discutir, compartir experiencias en torno a la dinámica de un emprendimiento o una MIPYME y solicitar realimentación, etc.)
 - Espacio de preguntas y respuestas (discusión).
 - Cierre de actividad, haciendo relevantes ciertos puntos abordados durante el encuentro e invitación a un siguiente evento.



Consejos para su implementación

Con la intención de obtener un mejor aprovechamiento el proceso, se recomiendan las siguientes acciones:

- Sistematizar el diálogo realizado, con la intención de compartir luego con el grupo de participantes o terceros, información o aprendizajes clave.
- De igual manera puede valer la pena contar con una boleta que, al final de cada café diálogo, recoja información en relación a la calidad del evento, utilidad de la información y sugerencias de temas para nuevos encuentros.
- Solicitar a facilitador del diálogo o persona disertante, que provoque la mayor participación posible. La riqueza del evento reside en la capacidad de generar diálogo, discusión, reflexión, propuestas.



5.7 Pasantías

Proceso para contribuir con la mejora de un emprendimiento, al conocer buenas prácticas locales o regionales.

En qué consiste

En principio puede considerarse como una actividad en la que una persona (pasante) tiene una experiencia dentro de una empresa con la finalidad de conocer más sobre el desempeño de la misma en la realización de diversas actividades. Por lo tanto, puede entenderse como parte del proceso de formación profesional de una persona que se especializa en un área de carácter técnico o bien con enfoque social / humanístico.

No obstante, lo anteriormente mencionado, en este caso la pasantía es referida a una experiencia en donde un emprendedor o bien un empresario ya constituido del sector MIPYME, tiene la oportunidad de realizar un intercambio, en una empresa local, a nivel nacional o internacional, para conocer el desarrollo de procedimientos, como por ejemplo procesos de producción, prestación de servicios, comercialización, entre otros y con ello ampliar sus expectativas para salir adelante con la empresa que está constituyendo o ya viene impulsando desde un tiempo considerable.

Objetivos que persigue

- Ampliar el horizonte de posibilidades en relación con acciones que podrían contribuir con la consolidación de un emprendimiento o una MIPYME ya constituida.
- Facilitar la construcción de alianzas estratégicas, que puedan contribuir con procesos de asesoría, intercambio de experiencias e inclusive, participación en alguna cadena de valor en donde el emprendedor pueda integrarse.



Metodología de trabajo

En cuanto a la selección de participantes:

Algunos criterios que podrían ser clave para participar en una experiencia de esta naturaleza:

Se percibe a la persona con un deseo grande de superación, disposición al aprendizaje y compartir sus conocimientos, además por el esfuerzo en particular que realiza se percibe también como alguien que puede inspirar a otras personas a emprender.

En cuanto a la actividad productiva o prestación de servicio:

El emprendimiento o la MIPYME se percibe con potencial de desarrollo (crecimiento y generación de empleo), se visualizan posibilidades de participación en una cadena de valor, existe también un potencial mercado y, además, puede representar un caso para atraer patrocinadores para el sector (cooperación nacional pública o privada o bien internacional).

Selección de empresas colaboradoras

Inicialmente debe establecerse empresas dispuestas a recibir pasantes, la temporalidad de la experiencia, fechas posibles, como también las implicaciones que podría tener para la empresa que recibirá un pasante, esto es: contar con una persona que le acompañará, procesos a ser observados, momentos para conversar sobre lo observado y de manera particular, los aprendizajes capitalizados.

A los/as emprendedores/as y a los/as empresarios/as que participen también debe preparárseles para el proceso, orientando en términos generales el rol que jugarán durante la pasantía: observar con detenimiento los procesos de su interés, atender ciertas orientaciones que deben ser consideradas y respetadas dentro de la empresa, escucha activa, tomar nota, el hacer preguntas para aclarar dudas, como también aprovechar entablar de la mejor manera posible una buena relación con el /la empresario/a que les ha recibido, de manera que en el futuro, puede permitir realizar nuevas visitas, plantearle consultas a distancias o bien inclusive, establecer algún tipo de



alianza que facilite el encadenamiento con la empresa que se visita o alguna con la cual esta tiene relación.

Sobre las pasantías internacionales

Contacto con empresas o instituciones de interés para este proceso, pueden ser realizadas por medio de cooperantes internacionales en la región, empresas multinacionales, colegas en ministerios de economía, trabajo o educación, o de alguna entidad que se ha destacado por apoyar población vulnerable. Con estas entidades es posible coordinar no solamente la visita a las empresas propiamente dichas, sino que también parte de la logística necesaria.

Un intercambio de esta naturaleza, abre la posibilidad también para ser anfitriones en el futuro de un proceso similar o de otra naturaleza, situación de la cual se debe estar consciente.

Consejos para su implementación

- Importante puede ser elaborar un mapa de actores, a nivel local, nacional e internacional, en el cual no solamente se visualizan empresas o instituciones dispuesta a recibir pasantes, sino que también dispuesta a patrocinar parte de los gastos que implica el proceso.
- Establecer un cronograma anual, de manera que se tenga claridad sobre las fechas en que se irán realizando los distintos procesos para lograr la implementación de las pasantías.
- Importante es monitorear el desarrollo de cada una de las experiencias, como también evaluar la experiencia desde cada uno de los pasantes, estableciendo de manera particular puntos de mejora y aprendizajes logrados.
- SENPRENDE puede coordinar con entidades que atienden población vulnerable, de manera que contribuyan con la identificación, selección y monitoreo de las personas pasantes. De



igual manera, para que contribuyan a establecer el impacto (cambios) que la medida podría ir generando en los negocios de las personas que participen en el proceso.

CONTROL DEL DOCUMENTO

Control documental	
Número de misión :	
Preparado por :	
Control de calidad :	
Fecha de revisión por cliente :	

© IDOM, Consulting, Engineering, Architecture. All rights reserved.