

AFLATOUN

Social & Financial Education

edad
16-24+

AflaYOUTH

manual



**Habilidades sociales
y financieras**

Lección 6.1 Aprender a tomar decisiones



Resultados específicos

Al final de la lección, los y las participantes serán capaces de:

1. Identificar habilidades para la toma de decisiones
2. Reconocer y manejar las expectativas externas e internas en la toma de decisiones
3. Describir procesos estructurados de toma de decisiones utilizando diferentes modelos de toma de decisiones



Metodologías

- **Inicio:** Círculo innovador
- **Aprendizaje:** Influencias externas e internas en la toma de decisiones y aplicación de modelos de toma de decisiones
- **Reflexión:** Reflexión personal



Materiales

- Rotafolios y notas adhesivas
- Rotuladores y bolígrafos
- Hoja de trabajo 6.1.1: Modelos de toma de decisiones
- Hoja de trabajo 6.1.2: Casos prácticos



Duración

90 minutos



Palabras clave

- Modelos de toma de decisiones
- Influencias externas e internas en la toma de decisiones
- Capacidad de decisión



Información para el facilitador

La toma de decisiones es una actividad fundamental tanto en contextos personales como profesionales y es esencial para la resolución de problemas y la planificación eficaces, pero requiere práctica y aprendizaje. Esta lección anima a los/las alumnos/as a confiar en su capacidad para tomar decisiones, fomenta el sentido de la responsabilidad y la propiedad, y ayuda a comprender la importancia de alinear las decisiones con los valores personales y las consideraciones éticas, promoviendo la integridad y el razonamiento.

Inicio |15 minutos|

Círculo innovador

1. Pida a los y las participantes que se sienten formando un gran círculo y, a continuación, explíqueles que cada uno de ellos debe compartir un ejemplo de decisiones que toma en su vida cotidiana en el sentido de las agujas del reloj (por ejemplo, decidir qué ruta tomar para llegar a la sede del programa). Mencione que, durante este ejercicio, no pueden repetir sus respuestas; si un/una participante ya ha compartido su idea, tendrá que pensar en otro ejemplo.
2. Concluya este ejercicio hasta que todos/as los/las alumnos/as hayan participado y refuerce que la toma de decisiones forma parte de la vida cotidiana. Siempre tomamos decisiones, desde que nos levantamos hasta que nos vamos a dormir. Algunas decisiones son fáciles de tomar, pero otras pueden ser más complejas, teniendo en cuenta los elementos en juego. Por lo tanto, comparta que la próxima actividad busca identificar estrategias que los conduzcan a elecciones más reflexivas y eficaces.

Aprendizaje |60 minutos|

Influencias externas e internas en la toma de decisiones (35 minutos)

1. Comience por compartir que la toma de decisiones comprende el proceso de elegir una acción específica entre diferentes opciones. Implica analizar un problema, una oportunidad o una situación, recopilar la información pertinente, evaluar las posibles soluciones u opciones y seleccionar la que mejor se adapte a los criterios o preferencias establecidos para tomar decisiones meditadas y eficaces.
2. Pregunte a los/las alumnos/as qué entienden por una decisión eficaz y, a continuación, destaque que una decisión eficaz se toma a través de un proceso reflexivo y sistemático, que conduce a un resultado deseado. Se tiene en cuenta toda la información pertinente, asegurándose de que se está bien informado/a y preparado/a, se consideran las posibles repercusiones, se ajusta a los valores y objetivos del/de la responsable de la decisión y se ejecuta con prontitud.
3. Distribuya una nota adhesiva a cada alumno/a y pídale que registren tres habilidades implicadas en la toma de decisiones. Deles cinco minutos para reflexionar y registrarlas.
4. Transcurridos cinco minutos, pida a los/las alumnos/as que compartan las habilidades que han escrito y regístrelas en un rotafolio, sin repetirlas. Anímelos/as a explicar por qué esa habilidad es importante en un proceso de toma de decisiones.
5. Asegúrese de que se abordan las siguientes competencias:
 - Pensamiento crítico y analítico
 - Resolución de problemas
 - Investigación
 - Evaluación
 - Priorización
 - Comunicación
 - Flexibilidad
 - Evaluación de riesgos
 - Gestión del tiempo
 - Negociación
 - Reflexión
6. Invite a los/las alumnos/as a trabajar en parejas y pídale que llenen la siguiente tabla. Deles diez minutos para hacerlo. Si es necesario, aclare que por influencias externas nos referimos a todos los factores externos al individuo que influyen en sus elecciones, por ejemplo, la familia,

los amigos, la situación política, etc. La influencia interna se refiere a todos los factores internos del individuo que afectan sus elecciones, como las creencias personales, las emociones, los rasgos de personalidad, etc.

Influencias externas en la toma de decisiones, especificando su impacto	Influencias internas en la toma de decisiones, especificando su impacto

7. Transcurridos diez minutos, haga que los y las participantes vuelvan al grupo y pídale que trabajen en grupos de cuatro (se recomienda que se queden con su pareja y se reúnan con otra pareja) y debatan las siguientes preguntas. Deles diez minutos para hacerlo.
 - ¿Son estos factores positivos o negativos? ¿Cómo se puede clasificar una influencia externa o interna como positiva o negativa?
 - ¿Qué estrategias pueden aplicarse para manejar y equilibrar eficazmente las influencias externas en la toma de decisiones?
 - ¿Qué estrategias pueden aplicarse para manejar y equilibrar eficazmente las influencias internas en la toma de decisiones?
8. Transcurridos diez minutos, haga que los y las participantes vuelvan al grupo y pida a un/una representante de cada equipo que comparta sus conclusiones. A continuación, destaque que tanto las influencias externas como las internas pueden afectar positiva o negativamente a la toma de decisiones. *Por ejemplo, los amigos responsables que buscan un estilo de vida saludable pueden animar a una persona a estudiar mucho y a hacer ejercicio con regularidad. Por otro lado, una baja autoestima puede nublar el juicio y llevar a un individuo a dejar un trabajo la primera vez que recibe comentarios de su jefe.* Por lo tanto, es importante aplicar estrategias como las siguientes para gestionar y equilibrar el impacto de estas influencias.
 - Análisis de diferentes perspectivas
 - Mantenerse informado
 - Establecer límites
 - Reflexionar sobre los propios valores
 - Desarrollar la inteligencia emocional (capacidad de reconocer, comprender, gestionar e influir en las emociones propias y ajenas).
 - Superar la desviación de la racionalidad en el juicio y la toma de decisiones
 - Confiar en uno mismo

Aplicación de los modelos de toma de decisiones (25 minutos)

1. Explique que, a continuación, explorarán diferentes modelos que les ayudarán a tomar decisiones más eficaces.
2. Anime a los/las alumnos/as a trabajar en equipos de cuatro. A continuación, asigne a cada equipo un modelo de toma de decisiones (como sólo tenemos tres, pueden repetirse entre los grupos) y un estudio de caso (Hoja de trabajo 6.1.1: Modelos de toma de decisiones y Hoja de trabajo 6.1.2: Estudios de caso).
3. Explique que cada grupo debe repasar el estudio de caso y aplicar el modelo basándose en la información compartida, añadiendo detalles adicionales al caso si fuera necesario.
4. Transcurridos quince minutos, haga que los y las participantes vuelvan al grupo y pida a un/una representante de cada equipo que explique el modelo y cómo se ha aplicado al escenario dado (dado que algunos modelos pueden repetirse entre los equipos si ya se han descrito, anime a los/las alumnos/as a compartir el nombre del modelo).

5. Después de la presentación de cada equipo, abra un debate en torno a las siguientes preguntas:
 - ¿Es fácil tomar decisiones? ¿Por qué?
 - ¿Cómo pueden ayudarnos estos modelos a tomar decisiones más eficaces y meditadas?
 - ¿Hay decisiones buenas o malas? ¿Cómo diferenciarlas?
6. Concluya compartiendo que tomar decisiones no siempre es fácil, ya que implica evaluar diferentes elementos, considerar posibles resultados y, en la mayoría de los casos, hacer frente a la incertidumbre y a prioridades contradictorias. Las decisiones rara vez son buenas o malas, sino complejas y pueden tener consecuencias positivas y negativas. Por ello, herramientas como las que presentamos hoy pueden ayudar a las personas a tomar decisiones más informadas y equilibradas, en consonancia con sus objetivos y valores.

Adaptación

Si los y las participantes tienen un bajo nivel de alfabetización, puede leer el estudio de caso de cada grupo y añadir iconos o dibujos sencillos a cada modelo de toma de decisiones para garantizar su comprensión. También se recomienda agrupar a los y las participantes con un nivel de alfabetización bajo con alumnos/as con un nivel de alfabetización alto para promover el apoyo entre iguales.

Reflexión [15 minutos]

Reflexión personal

1. Esta lección explora las habilidades implicadas en la toma de decisiones, la influencia de los factores externos e internos en las decisiones y los distintos modelos que pueden ayudar en el proceso de toma de decisiones. Invite a los/las alumnos/as a analizar cómo suelen tomar decisiones respondiendo individualmente a las siguientes preguntas y anímelos/as a registrar una o dos estrategias que podrían aplicar a su vida personal o profesional para mejorar su proceso de toma de decisiones.
 - ¿Qué pasos sueles seguir para tomar una decisión?
 - ¿Analizas diferentes opciones antes de tomar una decisión, o sueles optar por la primera opción o idea que se te ocurre?
 - ¿Quién o qué influye más en tus decisiones (por ejemplo, amigos, familia, redes sociales, etc.)?
 - ¿Sueles pedir consejo a otras personas antes de tomar decisiones? En caso afirmativo, ¿a quién?
 - ¿Cómo influyen tus emociones en tus decisiones?
 - ¿Sueles reflexionar sobre las consecuencias de tus decisiones una vez que las has tomado?
2. Transcurridos cinco minutos, vuelva a reunir a los y las participantes e invite a algunos voluntarios/as a compartir sus conclusiones.

Adaptación

Si los y las participantes tienen un bajo nivel de alfabetización, dicte las preguntas y anímelos/as a debatirlas en parejas.

Habilidades financieras



1

Gestión de finanzas personales

Resultado general

Al final del Módulo 1, los y las participantes habrán desarrollado una comprensión global de la gestión de las finanzas personales. Serán capaces de evaluar su situación financiera, generar y gestionar ingresos, clasificar y controlar gastos, crear y ajustar presupuestos, comprender y aplicar conceptos de ahorro, préstamo, endeudamiento, inversión y seguros, y planificar eficazmente la estabilidad y el crecimiento financieros. Estarán equipados con habilidades prácticas y conocimientos para tomar decisiones financieras informadas y alcanzar sus objetivos financieros.

Lección 1.1 Mapa de mi situación financiera



Resultados de la Lección

Al final de la lección, los y las participantes serán capaces de:

1. Determinar su situación financiera actual
2. Establecer objetivos financieros personales
3. Esbozar un plan de acción para alcanzar los objetivos financieros personales



Estrategias

- **Inicio:** Dibujo/metáfora
- **Aprendizaje:** Ficha de análisis
- **Reflexión:** Regla del círculo de oro y ficha de planificación



Materiales

- Hojas grandes de papel
- Rotuladores (varios colores)
- Notas adhesivas de tamaño pequeño
- Hoja de trabajo 1.1.1: Análisis financiero personal (una copia para cada participante)
- Hoja de trabajo 1.1.2: Planificación financiera personal (una copia para cada participante)



Duración

90 minutos



Palabras clave

- Consumo
- Consumidores
- Recursos
- Fuentes
- Hogar
- Salud financiera



Información para el/la facilitador/a

Comprender y trazar un mapa de la situación financiera de cada uno es un primer paso crucial para que los y las jóvenes gestionen sus finanzas con eficacia. Al trazar un mapa exhaustivo de su situación financiera, los y las participantes comprenden cómo los recursos entran y salen de sus vidas, quién contribuye a estos recursos y cómo se consumen. Este ejercicio no se limita a la percepción personal; también permite a los y las participantes ver cómo pueden contribuir a los recursos de su familia y, a mayor escala, a la economía.

Este mapeo inicial sirve de base para establecer objetivos financieros significativos. Una vez que los y las participantes entienden claramente su situación financiera actual, pueden avanzar para establecer objetivos alcanzables que se ajusten a sus necesidades personales y familiares. Las actividades de esta lección están diseñadas para guiar a los y las participantes paso a paso a través de este proceso. Al trazar un mapa de su situación financiera, estarán mejor preparados para redactar una serie de objetivos financieros específicos y realistas utilizando la hoja de planificación que se proporciona.

Para reforzar aún más su determinación y claridad a la hora de fijar objetivos, la Lección introduce la Regla del Círculo de Oro. Esta poderosa herramienta conecta su "Qué" (los objetivos que quieren alcanzar) con su "Por qué" (las motivaciones básicas que impulsan estos objetivos) y esboza el "Cómo" (las acciones y los recursos necesarios para alcanzarlos). Esta actividad enlaza toda la lección y proporciona a los y las participantes una comprensión profunda de las motivaciones y aspiraciones que hay detrás de sus objetivos financieros; al vincular sus objetivos a un "Por qué" sólido, es más probable que los y las participantes mantengan su compromiso con sus planes y avancen significativamente hacia su consecución. En última instancia, la actividad del Círculo de Oro capacita a los y las participantes para tomar las riendas de su futuro financiero con determinación y claridad.

Inicio [30 minutos]

¿Cómo es mi casa?

Parte I

1. Explicar brevemente por qué es importante saber de dónde proceden nuestros recursos y cómo se utilizan, a nivel personal, familiar, comunitario y nacional.
2. Explique brevemente los términos:

Ingresos son el dinero que recibe o gana, como el proveniente de un trabajo, un negocio, regalos o inversiones. Aumentan sus recursos financieros.

Gastos son el dinero que gasta, como en comida, transporte, alquiler o útiles escolares. Reducen sus recursos financieros.

En términos simples:

Ingresos = dinero que entra

Gastos = dinero que sale

3. Entregue a cada participante una hoja de papel grande, rotuladores y notas adhesivas. Explícales que van a dibujar una gran "Casa" para mostrar el flujo y el uso de recursos de su hogar.
4. Guíe a los y las y las participantes paso a paso:

Paso 1:

- Dibuje una casa con una puerta principal, una puerta lateral y una estantería o armario en el interior.

Paso 2:

- Explique que la casa representa su hogar. La puerta principal representa las fuentes de ingresos, la puerta lateral los gastos y la estantería o armario los ahorros.

Paso 3:

- Escriba en notas adhesivas todas las fuentes de ingresos de la unidad familiar (por ejemplo, salarios, ingresos empresariales, ayudas públicas, cosechas propias). Colóquelas cerca de la puerta principal con una flecha apuntando hacia dentro.
- Para mostrar quién contribuye más a estas fuentes de ingresos, dibuje personajes en la puerta principal. Los personajes más altos representan contribuciones más significativas.

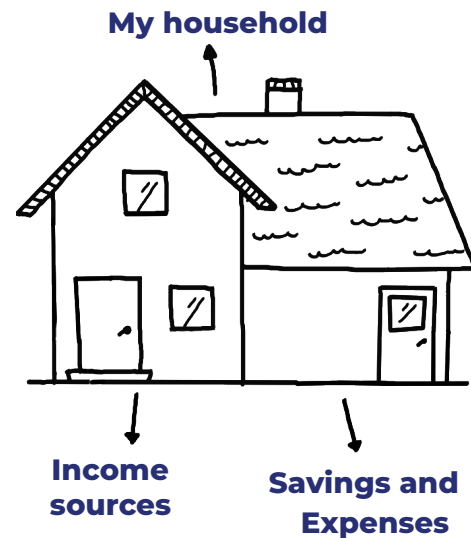
Paso 4:

- Escriba en notas adhesivas cómo se utilizan los recursos (por ejemplo, alquiler, comestibles, servicios públicos). Colóquelas cerca de la puerta lateral con una flecha apuntando hacia fuera.
- Dibuje personajes en la puerta lateral para mostrar quién consume estos recursos.

Paso 5:

- Anote los ahorros o recursos no utilizados y colóquelos alrededor de la estantería.
- Si algunos ahorros o inversiones crecen con el tiempo, represéntelos dibujando plantas cerca de la puerta principal.

5. Pida a los y las participantes que se pongan en parejas y compartan sus dibujos.
6. Anímelos a debatir:
 - El equilibrio entre ingresos y gastos.
 - Si las figuras de la puerta principal (contribuyentes) son lo suficientemente fuertes como para soportar las figuras de la puerta lateral (gastos).

**Nota**

Compruebe regularmente que cada participante sigue las instrucciones paso a paso. Pase al siguiente paso sólo cuando todos estén preparados. Si las notas adhesivas ocupan demasiado espacio, los y las participantes pueden utilizar un bolígrafo para anotar el consumo de recursos y otros detalles. Si algún participante se siente incómodo compartiendo información, respete su decisión y no insista.

Parte II: (Opcional)

1. Conclusión de los discusión en parejas: Tras dos minutos de discusión, pida a los y las participantes que vuelvan a sus mesas.
2. Dibuje cuatro ventanas: Pida a los y las participantes que dibujen cuatro ventanas en su casa, cada una con un rotulador de distinto color. A continuación, utilice notas adhesivas o un bolígrafo para añadir detalles a cada ventana:
 - **Ventana roja (Desafíos):** Áreas de estrés financiero, como deudas elevadas o ingresos insuficientes.
 - **Ventana verde (Puntos fuertes):** Áreas estables como ingresos o ahorros constantes.
 - **Ventana naranja (Amenazas):** Riesgos potenciales, como una próxima subida del alquiler o que el sostén de la familia se acerque a la jubilación.
 - **Ventana azul (Oportunidades):** Posibilidades de mejora, como que un familiar empiece un nuevo trabajo, venda productos caseros o encuentre trabajo en Internet.
3. Anime a los y las participantes a pensar detenidamente qué representa cada ventana y cómo afecta a la salud financiera de su hogar.
4. Pida a los y las participantes que vuelvan a reunirse con su pareja anterior para debatir las ventanas que han identificado e intercambiar ideas sobre cómo abordar las ventanas "rojas" (retos) y aprovechar al máximo las ventanas "azules" (oportunidades).
5. Reúna de nuevo a todos para una discusión final. Invite a algunos voluntarios a compartir las ideas o reflexiones clave de sus discusión s en parejas.

Aprendizaje |30 minutos|

Mi situación financiera

1. Los y las participantes vuelven a sus puestos y abren sus dibujos.
2. Pida a los y las participantes que identifiquen al personaje que les representa en su dibujo. Anímelos a que piensen en su situación financiera en relación con lo que aportan, lo que consumen y sus ahorros.
3. Reparta la Hoja de trabajo 1.1.1: Análisis financiero personal. Remita a los y las participantes al cuadro 1.1 de la hoja de trabajo y pídales que lo rellenen, reflexionando sobre su situación financiera.
4. Una vez que hayan completado la hoja de ejercicios, pida a los y las participantes que se pongan en parejas e intercambien sus hojas. Pida a cada pareja que se centre en:
 - El equilibrio entre su consumo, contribución y ahorro.
 - Cualquier cuestión importante que haya surgido durante su análisis financiero.
5. Reúna a todos en un círculo para recapitular las ideas clave de la actividad. Destaque la importancia de comprender la salud financiera para alcanzar los objetivos personales y profesionales.
6. Explique brevemente que la salud financiera se refiere al estado de sus finanzas personales: qué tan bien administra su dinero para cubrir sus necesidades actuales, afrontar emergencias y planificar el futuro. En resumen, la salud financiera significa tener control, seguridad y confianza en sus asuntos financieros.

Nota

Si algún participante se siente incómodo/a compartiendo sus datos financieros, por favor respeten su intimidad y evite insistir.

Reflexión |30 minutos|

Objetivos financieros y la Regla del Círculo de Oro

1. Entregue a cada participante una hoja de papel milimetrado y rotuladores.
2. Explique a los y las participantes que fijarán sus objetivos financieros personales utilizando el concepto del Círculo de Oro creado por Simon Sinek. Este método tiene tres círculos.
3. Pida a los y las participantes que dibujen tres círculos concéntricos en su papel. Rotule el círculo exterior como "Qué", el círculo del medio como "Cómo" y el círculo más interior como "Por qué".
4. Pida a los y las participantes que piensen en sus futuros objetivos financieros, como ahorrar para algo concreto, invertir, progresar en su carrera o comprar un artículo importante (por ejemplo, "Quiero estudiar en el extranjero el año que viene"). Deben escribir estos objetivos en el círculo más exterior, el círculo "Qué". Anímelos a ser concretos y realistas.
5. A continuación, pida a los y las participantes que reflexionen sobre por qué estos objetivos son importantes para ellos. ¿Cuál es su principal motivación o propósito para alcanzar estos objetivos? (por ejemplo, ganar independencia, cumplir un sueño o avanzar en su carrera). Deberían escribir estas motivaciones en el círculo "Por qué" más interior, pensando profundamente en sus valores y aspiraciones a largo plazo.
6. Pida a los y las participantes que piensen qué acciones deben emprender y qué recursos necesitarán para alcanzar sus objetivos (por ejemplo, crear un plan de ahorro o encontrar un trabajo a tiempo parcial). Deben escribir estas acciones y recursos en el círculo central "Cómo".
7. Una vez completados los Círculos de Oro, pida a los y las participantes que formen parejas o pequeños grupos para compartir sus círculos. Anímelos a debatir:
 - **Los objetivos que se han fijado** (Qué)
 - **Sus motivaciones** (Por qué)
 - **Las acciones y los recursos necesarios** (Cómo)
8. Entregue a cada participante el Hoja de trabajo 1.1.2 "Ficha de planificación financiera personal". Pídales que llenen la hoja de trabajo, reflexionando sobre sus objetivos financieros y la actividad del Círculo de Oro.
9. Después de completar la hoja de trabajo, pida a los y las participantes que formen parejas o pequeños grupos para debatir sus planes de acción.
10. Facilite un breve discusión en grupo, animando a los y las participantes a compartir cualquier idea o estrategia que hayan descubierto durante el ejercicio.



edad
16-24+

Afla YOUTH

manual



Habilidades para el empleo



4

Preparación para el futuro lugar de trabajo

Resultado general

Este módulo ayudará a los y las participantes a prepararse para el futuro lugar de trabajo identificando sus derechos y responsabilidades como empleados, utilizando estrategias para mejorar la productividad y gestionar los retos con eficacia, y reconociendo la importancia del trabajo en red y de una mentalidad innovadora para impulsar su éxito personal y profesional.

Lección 4.3 Relacionamiento y pensamiento innovador



Resultados específicos

Al final de la lección, los y las participantes serán capaces de:

1. Reconocer la importancia del relacionamiento en el proceso de búsqueda de empleo y desarrollo profesional
2. Definir la importancia del pensamiento innovador para impulsar el éxito personal y organizativo
3. Demostrar aptitudes para entablar relaciones profesionales y fomentar una mentalidad innovadora



Metodologías

- **Inicio:** Cubing
- **Aprendizaje:** Desarrollo de un personaje de ficción y orientación profesional
- **Reflexión:** Reflexiones finales



Materiales

- Bolígrafo
- Lápiz
- Marcadores
- Dados o pequeños trozos de papel con los números del 1 al 6 escritos
- Rotafolios
- Pelota de plástico o papel



Duración

90 minutos



Palabras clave

- Red
- Pensamiento innovador



Información para el/la facilitador/a

Para facilitar la lección, es importante comprender los siguientes conceptos:

El **relacionamiento** es el proceso de establecer y mantener relaciones con otras personas, a menudo en un contexto profesional, para intercambiar información, consejos y oportunidades. Significa desarrollar conexiones con otras personas que comparten intereses, carreras o sectores similares y puede producirse en entornos formales, como conferencias, o informales, como reuniones sociales.

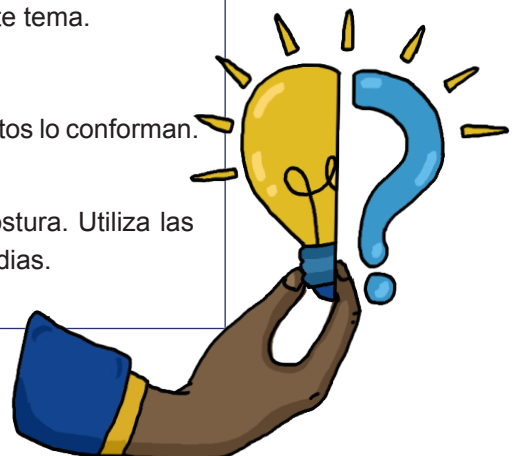
El **pensamiento innovador** se refiere a la capacidad de pensar de forma creativa y diferente para generar nuevas ideas, enfoques y soluciones. Implica desafiar el pensamiento convencional, explorar posibilidades más allá de los límites tradicionales y aplicar nuevas perspectivas para resolver problemas o crear valor.

Inicio [20 minutos]

Cubing

1. Comience compartiendo que en la última lección identificaron los posibles retos que pueden experimentar en el futuro lugar de trabajo y las diferentes estrategias que pueden poner en práctica para gestionarlos de manera exitosa.
2. Mencione que hoy explorarán dos componentes clave esenciales para el éxito en el futuro lugar de trabajo. Antes de revelarlos, animelos/las a adivinar de qué componentes se trata.
3. Si no lo adivinan, comparta estos elementos clave: pensamiento innovador y relacionamiento.
4. A continuación, presente las siguientes líneas de análisis y explique que, como se hizo en una de las lecciones iniciales, realizarán el ejercicio de cubicación.

Cubing
■ Descríbelo: Observa el objeto de cerca o concéntrate en él con la imaginación y describe lo que ves, incluidos los colores, las formas o los tamaños. ■ Compáralo: ¿En qué se parece? ¿En qué se diferencia? ■ Asócialo: ¿En qué te hace pensar? ¿Qué te viene a la mente? Pueden ser cosas parecidas o diferentes, lugares o personas. Deja volar tu mente y observa tus asociaciones con este tema. ■ Aplicalo: ¿Cómo se puede utilizar? ■ Analízalo: Explica cómo está hecho o qué elementos lo conforman. No hace falta que lo sepas: puedes inventártelo. ■ Argumenta a favor o en contra: Adopta una postura. Utiliza las razones que quieras: lógicas, absurdas o intermedias.



5. Si es necesario, se puede reunir un grupo de seis alumnos/alumnas para hacer una demostración. Deles el tema "coches". El/la primer/primer participante tira el dado (si no tiene dados, proporcione a cada grupo pequeños trozos de papel con los números del 1 al 6 escritos. Pida a los y las participantes que pongan el papel con la cabeza hacia abajo). A continuación, responden en función de la pregunta escrita en la cara del cubo que mira hacia arriba.
6. A continuación, divida a los/las alumnos/alumnas en grupos de seis, entrégueles un dado a cada uno/una y pídale que jueguen primero al juego del cubo para la creación de redes y luego al del pensamiento innovador. Deles diez minutos para ambos términos.
7. A continuación, haga que los y las participantes vuelvan al grupo y anime a los/las voluntarios/voluntarias a compartir sus respuestas para cada una de las seis líneas de análisis.
8. Por último, comparta las siguientes definiciones y aclare que podrán profundizar en estos conceptos a lo largo de esta lección e identificar habilidades para establecer relaciones profesionales y fomentar una mentalidad innovadora.

El **relacionamiento** es el proceso de establecer y mantener relaciones con personas, a menudo en un contexto profesional, para intercambiar información, consejos y oportunidades. Se refiere a las conexiones con otras personas que comparten intereses, carreras o sectores similares y puede producirse en entornos formales, como conferencias, o informales, como reuniones sociales.

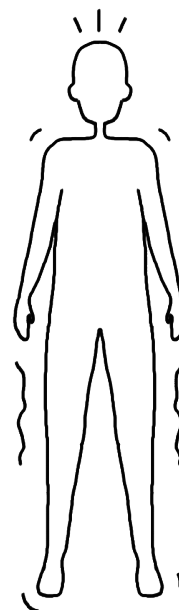
El **pensamiento innovador** se refiere a la capacidad de pensar de forma creativa y diferente para generar nuevas ideas, enfoques y soluciones. Implica desafiar el pensamiento convencional, explorar posibilidades más allá de los límites tradicionales y aplicar nuevas perspectivas para resolver problemas o crear valor.

Aprendizaje |50 minutos|

Desarrollo de un personaje de ficción (30 minutos)

1. A continuación, pida a los/las alumnos/alumnas que trabajen en equipos de tres, entregue a cada grupo un rotafolio y unos rotuladores, y asigne a cada grupo una de las siguientes tareas. Deles diez minutos para discutir y crear el personaje asignado. Aclare que deben trazar la silueta de este personaje de ficción y registrar los puntos requeridos.

- **Un/una empleado/empleada con gran capacidad para trabajar en red.** Defina su nombre, edad, formación, comportamiento y actitud, aptitudes y puntos débiles, y el impacto que tienen sus habilidades para relacionarse en él mismo, en su equipo y en la organización o empresa para la que trabaja.
- **Una/un empleada/empleado con un fuerte pensamiento innovador.** Defina su nombre, edad, formación, comportamiento y actitud, aptitudes y puntos débiles, y el impacto que su pensamiento innovador que tiene sobre ella/él misma/mismo, en su equipo y en la organización o empresa para la que trabaja.
- **Un/una licenciado/licenciada con escasas habilidades para establecer contactos, que acaba de graduarse en la universidad y quiere conseguir un trabajo.** Defina su nombre, edad, formación, comportamiento y actitud, aptitudes y puntos débiles, y el impacto que su falta de habilidades para el relacionamiento tiene sobre sí mismo/misma, su equipo, sus amigos o su familia, y sus posibilidades de conseguir un empleo.
- **Una/un licenciada/licenciado con falta de pensamiento innovador que acaba de terminar la universidad y quiere conseguir un trabajo.** Defina su nombre, edad,



formación, comportamiento y actitud, aptitudes y puntos débiles, y el impacto que sus acciones tienen sobre ella/él misma/mismo, su equipo, sus amigos o familiares, y sus posibilidades de conseguir un empleo.

2. Transcurridos diez minutos, haga que los y las participantes vuelvan al grupo y anime a un/una representante de cada equipo a presentar su personaje de ficción.
3. Termine compartiendo los siguientes puntos:
 - El relacionamiento y el pensamiento innovador son activos inestimables en el camino hacia la empleabilidad. Ambos abren puertas a nuevas oportunidades, promueven el crecimiento profesional y estimulan la resolución de problemas.
 - Poner en práctica el relacionamiento y el pensamiento innovador no sólo beneficia a la confianza y el desarrollo personal del/de la individuo, sino también a las personas que le rodean (equipo de trabajo y miembros de la familia) y a las organizaciones en las que trabaja, lo que conduce al crecimiento y el éxito generales.
 - Una persona innovadora que trabaja en red puede aportar inspiración, apoyo e ideas nuevas a un equipo, estimulando la colaboración y el éxito colectivo.

Adaptación

Si los/las alumnos/alumnas tienen un bajo nivel de alfabetización, es aconsejable agruparlos con compañeros/compañeras con un nivel de alfabetización más alto para fomentar el apoyo entre iguales.

Orientación profesional (20 minutos)

1. Invite a los/las alumnos/alumnas a ponerse de pie formando un amplio círculo.
2. Explique que mencionará diferentes situaciones y pasará una pelota para que sugieran estrategias concretas para adquirir habilidades de relacionamiento o de pensamiento innovador, en función de las necesidades. Reafirme que no se trata de preguntas con respuestas fijas. Tienen que hacer una lluvia de ideas y considerar posibles recomendaciones para cada una de las siguientes situaciones. Pida a un/una alumno/alumna que escriba las recomendaciones dadas en un rotafolio.

- Un/una empleado/empleada tímido/a que quiere mejorar sus habilidades de relacionamiento.
- Un/una licenciado/licenciada con poca experiencia laboral que desee adquirir habilidades de relacionamiento.
- Un/una empleado/empleada con más de 10 años de experiencia trabajando en la misma empresa que quiera adquirir una mentalidad innovadora.
- Un/una graduado/graduada con una mentalidad fija que aplica regularmente rutinas familiares y métodos establecidos y quiere adquirir una mentalidad innovadora.
- Un/una licenciado/licenciada que viva en un lugar remoto y quiera adquirir habilidades de relacionamiento.
- Un/una empleado/empleada centrado/a en la eficiencia y la productividad en lugar de explorar nuevas ideas que requieren una mentalidad innovadora.

3. Asegúrese de que todos/todas tengan la oportunidad de compartir al menos una o dos recomendaciones.
4. Revise las recomendaciones dadas con el grupo y asegúrese de que se abordan los siguientes puntos.

Estrategias para desarrollar la capacidad de relacionamiento	Estrategias para desarrollar una mentalidad innovadora
■ Construir relaciones auténticas, mostrando un interés genuino por las experiencias y necesidades de los/las demás. ■ Asistir a actos relacionados con tu sector, como conferencias, seminarios, talleres, etc. ■ Utilizar redes sociales como LinkedIn o Twitter para conectar con profesionales de tu campo, participar en discusiones y unirte a grupos o comunidades en línea relevantes. ■ Elaborar una introducción concisa y atractiva sobre ti mismo, destacando tus aptitudes, intereses y objetivos. ■ Ser un conector/conectora presentando a personas de su red que podrían beneficiarse de conocerse. ■ Buscar mentores/mentoras y orientación para entablar relaciones con profesionales más experimentados con el fin de adquirir nuevas competencias, conocer mejor tu sector y establecer contactos que puedan conducir a nuevas oportunidades.	■ Fomentar la curiosidad haciendo preguntas y tratando de entender el porqué y el cómo de las cosas. ■ Abrazar el aprendizaje permanente buscando nuevos conocimientos a través de cursos, libros, podcasts u otros recursos. ■ Relacionarse con personas de distintas procedencias y campos para adquirir perspectivas diferentes. ■ Probar nuevos enfoques y experimentar incluso cuando exista la posibilidad de fracasar. Aprender del fracaso es una parte fundamental de la innovación. ■ Cuestionar las normas y prácticas existentes. ■ Practicar la resolución de problemas mediante retos del mundo real o materiales sencillos como rompecabezas.

Reflexión [20 minutos]

Reflexiones finales

1. Para concluir la clase, invite a los/las alumnos/alumnas a responder individualmente a las siguientes preguntas en una hoja de papel. Deles diez minutos para hacerlo.
 - ¿Hasta qué punto confías en tu capacidad para relacionarte?
 - ¿Cuál es tu mentalidad innovadora?
 - Menciona dos acciones concretas que podrías poner en práctica para ganar o reforzar tus habilidades de trabajo en red.
 - Menciona dos acciones concretas que podrías poner en práctica para reforzar tu pensamiento innovador.
2. A continuación, haga que los y las participantes vuelvan al grupo y pida a cada uno/una que comparta una de sus respuestas a los puntos anteriores.

Adaptación

Si los/las alumnos/alumnas tienen un bajo nivel de alfabetización, puede formular las preguntas individualmente y animarlos a compartir sus respuestas con un/una compañero/compañera.

AFLATOUN

Social & Financial Education

edad
16-24+

AflaYOUTH

manual



Habilidades empresariales



2

Generación de ideas y validación

Resultado general

Al final de este módulo, las y los participantes habrán desarrollado una base sólida en los pasos clave del camino de emprendimiento, incluyendo la identificación de problemas, la generación de ideas y la comprensión de la dinámica del mercado. Mejorarán su mentalidad emprendedora, su creatividad y sus habilidades de pensamiento crítico, adquiriendo la capacidad de identificar y evaluar oportunidades, generar ideas de negocio viables y crear soluciones centradas en el cliente. Mediante ejercicios prácticos, las y los participantes aplicarán estos conceptos en entornos colaborativos, preparándose para adaptar sus iniciativas emprendedoras a las necesidades específicas del mercado y de los clientes.

Lección 2.1 Detectar oportunidades emprendedoras



Resultados específicos

Al final de la lección, las y los participantes serán capaces de:

1. Reconocer los retos cotidianos como oportunidades para emprender
2. Evaluar los problemas por su potencial para ser resueltos con ideas creativas y soluciones innovadoras y sostenibles



Metodología

- **Inicio:** Los problemas son oportunidades
- **Aprendizaje:** Identificación de oportunidades a través del mapeo global y comunitario
- **Reflexión:** ¿Qué podemos mejorar?



Materiales

- Bolígrafos, rotuladores de varios colores
- Notas adhesivas
- Rotafolios
- Hoja de trabajo 2.1.1: Hoja de trabajo de evaluación del problema (una copia para cada grupo)



Duración

90 minutos



Palabras clave

- Identificación del problema
- Oportunidades empresariales
- Evaluación de oportunidades
- Análisis de viabilidad
- Sectores industriales
- Potencial de mercado
- Bienes frente a servicios
- Productos



Información para el/la facilitador/a

Para las y los jóvenes emprendedores, no basta con lanzar un producto o servicio. En su lugar, deben observar su entorno, identificar problemas o necesidades insatisfechas y crear soluciones innovadoras para abordar esos retos. Esta es la esencia de un enfoque basado en soluciones, en el que la atención se centra en resolver problemas reales con soluciones específicas que satisfagan demandas genuinas. El espíritu de emprendimiento moderno comienza con la identificación de un problema y la oferta no sólo de bienes o servicios, sino de soluciones innovadoras que resuenen en el mercado.

Esta lección y sus actividades también ayudan a las y los participantes a comprender que no vale la pena resolver todos los problemas desde una perspectiva emprendedora. Los facilitadores deben destacar factores críticos como demanda del mercado, escalabilidad, disponibilidad de recursos y el panorama competitivo. Estas consideraciones garantizan que las soluciones que desarrollen los participantes sean viables y tengan impacto.

El objetivo de la actividad de aprendizaje es ayudar a los participantes a identificar y analizar oportunidades dentro de diversos sectores económicos mediante la identificación de posibles problemas o desafíos. La intención es conectar esta actividad con las tareas posteriores, animando a los participantes a pensar de manera crítica sobre cómo estos desafíos específicos de cada sector pueden transformarse en oportunidades empresariales.

Inicio [20 minutos]

Construya algo que alguien necesite: Los problemas son oportunidades¹

1. Empiece pidiendo a las y los participantes que se pongan en parejas.
2. Indique que cada pareja dispone de dos minutos para enumerar los problemas cotidianos a los que se enfrentan las personas de su entorno o ellos mismos (por ejemplo, pérdida de llaves, lentitud de Internet, problemas de gestión de residuos) o cualquier dificultad que observen en la propia sala de formación (como sillas incómodas o fallos técnicos). Anímelos/as a que piensen en términos generales e incluya sus experiencias personales.
3. Después de dos minutos, pídale a cada pareja que se una a otra, formando grupos de cuatro.
4. Inspire con historias reales de héroes reales compartiendo historias breves y atractivas de emprendedores de éxito que convirtieron los problemas en oportunidades. Por ejemplo (puede sustituir los ejemplos dados por historias de éxito locales relevantes):

Greenish (Egipto – región MENA): Greenish es una empresa social que enseña a los jóvenes a proteger el medio ambiente mediante eventos de limpieza, actividades de reciclaje y educación ecológica. La fundadora se percató de dos problemas: en primer lugar, las escuelas no enseñaban lo suficiente sobre el cuidado del medio ambiente; en segundo lugar, los residuos plásticos estaban por todas partes en las calles. Ella convirtió esto en un negocio organizando

¹ Dichos de Paul Graham

talleres prácticos y divertidos y vendiendo productos ecológicos que ayudan a las comunidades a aprender a vivir de forma más sostenible.

Wecyclers (Nigeria – África): Wecyclers es una empresa que recoge residuos reciclables de los hogares utilizando bicicletas y pequeños vehículos. Las familias obtienen pequeñas recompensas, como dinero en efectivo o saldo para el teléfono, por los residuos que entregan. El fundador observó que muchos barrios de bajos ingresos no contaban con servicio de recolección de residuos y estaban llenos de basura, lo que causaba enfermedades e inundaciones. Convirtió esto en un negocio que limpia las calles, mejora la salud y crea empleos a través del reciclaje.

Nota

Puedes reemplazar los dos ejemplos anteriores para compartir negocios locales que sean más familiares para tus participantes.

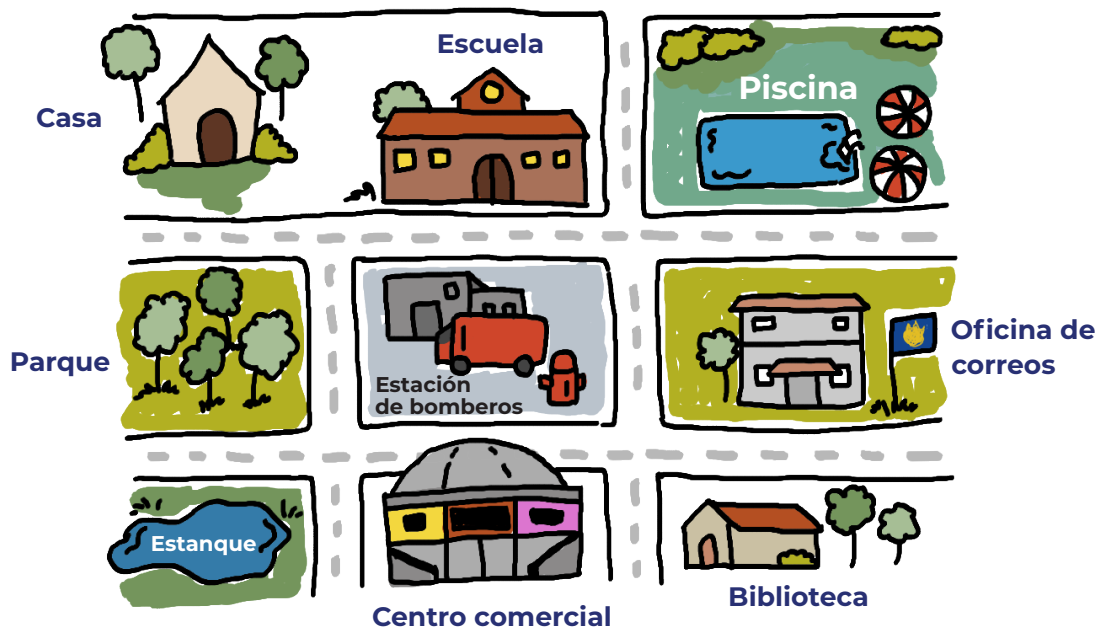
5. Después de escuchar las historias, pida a cada grupo que revise las listas de problemas que han creado. Ahora deben elegir un problema de sus listas y dedicar tres minutos a debatir cómo este problema podría verse como una oportunidad de emprendimiento.
6. Invite a algunos grupos a compartir sus ideas sobre los siguientes puntos clave:
 - ¿Qué problema seleccionaron de la lista?
 - ¿Qué factores les llevaron a elegir un problema en lugar de otros?
 - ¿Por qué creen que este problema representa una oportunidad de negocio?
7. Concluya la sesión haciendo hincapié en que "una habilidad fundamental de la mentalidad de emprendimiento es la capacidad de detectar problemas o necesidades insatisfechas y convertirlos en oportunidades de negocio". Las y los emprendedores deben estar siempre atentos a los problemas que otros pueden pasar por alto, ya que a menudo se disfrazan de oportunidades. La clave del éxito es reconocer estas oportunidades y abordarlas con ideas creativas y soluciones innovadoras, eficaces y sostenibles.

Aprendizaje |45 minutos|

Identificación de oportunidades a través del mapeo global y comunitario

1. Organice la sala de formación con estaciones que representen sectores económicos clave, como Tecnología, Salud, Educación, Economía Verde, y un sector relevante para su contexto local (por ejemplo, Agricultura, Turismo). Coloque un rotafolio vacío (con el nombre del sector correspondiente) y un rotulador en cada puesto.
2. Divida a las y los participantes en pequeños grupos de 5 a 7 miembros.
3. Indique a cada grupo que rote entre las estaciones de los sectores, debatiendo y anotando los posibles problemas o retos de cada sector en el rotafolio proporcionado. Cada vez que un nuevo grupo llegue a una estación, añadirá sus ideas a la lista de problemas identificados en el rotafolio.
4. Después de unos minutos indique a los grupos que tomen asiento en las mesas o espacios designados. Asegúrese de que todos los grupos estén sentados antes de continuar.
5. Proporcione a cada grupo un rotafolio, rotuladores y notas adhesivas y pídale que creen una representación visual de su comunidad.

6. Pida a cada grupo que dibuje un mapa de su comunidad en el rotafolio. Deben incluir puntos de referencia clave como escuelas, parques, empresas, hospitales y otros lugares importantes. Anímelos/as a que discutan y añadan elementos que sean significativos para la vida cotidiana de su comunidad. También pueden escribir el nombre de su comunidad en la parte superior del rotafolio.



7. Una vez completado el mapa básico, pida a los grupos que utilicen notas adhesivas para señalar los problemas o retos de su comunidad. Cada nota adhesiva debe representar un único problema, como la falta de instalaciones recreativas, una atención sanitaria inadecuada, el desempleo, unas infraestructuras deficientes o cuestiones medioambientales. Pídales que coloquen las notas adhesivas en el mapa donde se observen estos problemas.
8. Pida a cada grupo que clasifique los problemas identificados en diferentes temas, como salud, educación, medio ambiente, infraestructuras o cuestiones sociales. Pueden utilizar rotuladores de distintos colores o notas adhesivas para diferenciar las categorías.
9. A medida que avance la actividad, oriente a los participantes para que relacionen los resultados de la primera actividad con esta. Este enfoque ayudará a los participantes a ver el panorama económico más amplio y fomenta una visión holística de la resolución de problemas.
10. A continuación, cada grupo presentará su mapa. Explicarán los problemas que han encontrado y cómo los han agrupado. Anime al grupo a reflexionar sobre las causas de estos problemas y cómo afectan a la comunidad. Invite a los demás grupos a hacer preguntas o aportar más ideas.
11. Cerrar la actividad repitiendo el mensaje principal: para desarrollar ideas de negocio sólidas, primero debemos entender qué necesita la comunidad. Conocer diferentes sectores, como la salud, la educación o la tecnología, ayuda a los emprendedores a detectar las carencias y a desarrollar ideas inteligentes y útiles. Este conocimiento puede ayudar a convertir ideas globales en soluciones locales que realmente funcionen.

Reflexión |25 minutos|

¿Qué podemos mejorar?

1. Siéntense en círculo. Comience debatiendo cómo la identificación de problemas que puedan convertirse en oportunidades de emprendimiento requiere una observación aguda y una evaluación cuidadosa.
2. Presente brevemente los siguientes factores que son cruciales a la hora de evaluar un problema por su potencial como oportunidad de negocio:
 - **Demanda del mercado:** ¿Existe una necesidad real de una solución al problema identificado y hay gente dispuesta a pagar por ella?
 - **Puntos de dolor del cliente:** ¿Qué importancia tiene el problema para el público objetivo? Cuanto mayor sea el problema, mejor será la solución.
 - **Escalabilidad:** ¿Puede la solución crecer con el tiempo, permitiendo un aumento de los ingresos sin un incremento equivalente de los costos?
 - **Disponibilidad de recursos:** ¿Dispone de los recursos necesarios -dinero, personas, materiales- para resolver el problema?
 - **Sostenibilidad:** ¿Es la solución viable a largo plazo, teniendo en cuenta factores medioambientales, económicos y sociales?
 - **Ventaja competitiva:** ¿Ofrece su solución algo único en un mercado que podría estar ya saturado?
 - **Consideraciones jurídicas y éticas:** ¿La solución cumple con la legislación y las normas éticas?
 - **Viabilidad tecnológica:** ¿Puede la tecnología actual ofrecer una solución o es necesario innovar?
 - **Viabilidad económica:** ¿Tras considerar los costos y los ingresos potenciales, la solución será rentable (generará más dinero del que cuesta)?
 - **Adecuación sociocultural:** ¿Coincide la solución con los valores y prácticas del público destinatario?
 - **El momento:** ¿Está el mercado preparado para la solución, es demasiado pronto o demasiado tarde?
 - **Evaluación de riesgos:** ¿Cuáles son los riesgos? ¿Pueden gestionarse?
 - **Experiencia y conocimientos:** ¿Dispone usted o su equipo de los conocimientos necesarios, o necesitará aprender o contratar talento?
3. Entregue a cada grupo una copia de la ficha de evaluación (Hoja de trabajo 2.1.1: Ficha de evaluación del problema). Pídale que la llenen basándose en el problema que han identificado, utilizando los factores discutidos.
4. Concluya haciendo hincapié en que describir y comprender claramente el problema identificado desde todos los ángulos es el primer paso crucial en el camino de emprendimiento.

AFLATOUN

Social & Financial Education

edad
16-24+

AflaYOUTH



**Kit de Herramientas
de Recursos**

La ruta del emprendimiento

6. Laboratorio de innovación



Resultados específicos

Al final de la sesión, los y las participantes podrán:

1. Practicar diferentes metodologías de innovación, como el diseño creativo y la creación rápida de prototipos
2. Aplicar estas metodologías en un taller práctico para idear soluciones a los problemas comunes que encuentran los/las emprendedores/as
3. Obtener información de expertos/as en innovación sobre la transformación de ideas creativas en propuestas empresariales viables



Materiales

- Hoja de trabajo 6.1: Visión general del diseño creativo (un ejemplar para cada grupo)
- Hoja de trabajo 6.2: Herramientas de creación rápida de prototipos (un ejemplar para cada grupo)
- Notas adhesivas, marcadores, hojas grandes de papel para la lluvia de ideas
- Hoja de trabajo 6.3: Plantilla para el marco de innovación (una para cada grupo)
- Hoja de trabajo 6.4: Encuesta de retroalimentación
- Materiales para prototipos: Cartón, marcadores, notas adhesivas, tijeras, pegamento y papel de color



Duración

Medio día



Palabras clave

- Diseño creativo
- Elaboración rápida de prototipos
- Innovación
- Resolución de problemas
- Creatividad
- Propuestas comerciales
- Circuito de retroalimentación



Información para el facilitador

Este taller está diseñado para introducir a los jóvenes emprendedores en el design thinking y la prototipación rápida como herramientas prácticas para resolver problemas empresariales del mundo real.

Como facilitador, guía a los participantes para que empatizen con los usuarios, definan desafíos claros, generen ideas creativas y construyan prototipos simples para poner a prueba sus soluciones. Fomenta la colaboración, el aprendizaje práctico y la retroalimentación continua.

A lo largo de la sesión, ayuda a los participantes a conectar estos métodos con sus propios caminos emprendedores. Cierra el taller con una breve reflexión para que identifiquen los principales aprendizajes y cómo planean aplicar estas herramientas en el futuro.

Programa del evento		
Actividad	Descripción	Tiempo
Registro y bienvenida	Los y las participantes se inscriben, reciben materiales y se comunican brevemente, con un tono de bienvenida.	15 minutos
Introducción al diseño creativo y a la creación rápida de prototipos	Visión general de las metodologías de innovación, con especial atención al diseño y a la creación rápida de prototipos. Los conceptos clave se presentan utilizando la Hoja de trabajo 6.1.	20 minutos
Actividad práctica: Aplicación del diseño creativo	Una aplicación práctica del diseño creativo en la que los y las participantes trabajan en equipos para empatizar, definir e idear sobre desafíos empresariales del mundo real utilizando el Lienzo de innovación.	45 minutos
Receso: Una breve pausa para que los y las participantes se recarguen y establezcan contactos informales.		10 minutos
Actividad práctica: sesión de creación rápida de prototipos	Los y las participantes crean rápidamente prototipos basados en sus ideas de sesiones de diseño utilizando materiales simplificados para la creación de prototipos.	45 minutos
Panel de expertos: de las ideas a la ejecución	Los/las expertos/as en innovación intercambian ideas sobre la ejecución de ideas. Este panel incluye una sesión de preguntas y respuestas en la que los y las participantes pueden hacer preguntas y obtener orientación práctica.	50 minutos
Observaciones finales y recopilación de comentarios	Conclusión con un resumen de las principales conclusiones. Los y las participantes completan la Hoja de trabajo 6.4: Encuesta de retroalimentación para evaluar el evento y proporcionar información para futuras mejoras.	15 minutos

Inicio del taller

1. Para iniciar el taller "Laboratorio de innovación", asegúrese de que todos los materiales necesarios estén organizados y disponibles. Esto incluye las Hojas de trabajo 6.1 a 6.4 y materiales de creación de prototipos como notas adhesivas, marcadores y diversos suministros creativos.
2. Establecer el espacio del taller para permitir tanto discusiones interactivas como actividades prácticas en grupo, con áreas designadas para conversaciones y colaboración.
3. A medida que lleguen los y las participantes, facilite la inscripción y una breve sesión de bienvenida en la que puedan familiarizarse entre sí y establecerse en el entorno. Durante la bienvenida, describa los objetivos y el programa del taller y dé una breve introducción a las metodologías clave – diseño creativo y creación rápida de prototipos- para que los y las participantes sepan qué esperar del día.

Organización del seminario

1. Comience con una sesión introductoria sobre el diseño creativo y la creación rápida de prototipos, utilizando la Hoja de trabajo 6.1 para explicar los conceptos fundamentales. Esta base ayuda a los y las participantes a comprender el propósito y el flujo de las actividades que se van a realizar. A continuación, pase a una aplicación práctica del diseño creativo. Los y las participantes trabajan en grupos, aplicando el Lienzo de la innovación para empatizar, definir e idear soluciones a desafíos empresariales del mundo real, dándoles una experiencia tangible con estas técnicas de innovación. Después de esta sesión, una breve pausa para el café permite a los y las participantes establecer contactos informales y recargar las pilas.
2. Después del descanso, haga una transición a una sesión práctica de creación rápida de prototipos, en la que los y las participantes crean modelos físicos basados en sus ideas de diseño. Utilizando materiales simples, dan vida rápidamente a sus conceptos y practican el desarrollo iterativo.
3. El taller pasa a continuación a una sesión de expertos/as, en la que los y las profesionales del sector invitados comparten sus ideas sobre cómo pasar del concepto a la ejecución. Esta sesión de preguntas y respuestas proporciona a los y las participantes un valioso conocimiento práctico sobre la superación de desafíos comunes y la comprensión de las normas del sector en materia de innovación.

Conclusión del seminario

1. Para concluir el taller, se celebrará una sesión de clausura que resumirá las principales conclusiones, centrándose en la forma en que los y las participantes pueden aplicar las técnicas de diseño y creación de prototipos en sus proyectos empresariales.
2. Distribuya la Hoja de trabajo 6.4, la encuesta de retroalimentación, y aliente a los y las participantes a compartir sus opiniones sobre la eficacia del taller y las áreas que se pueden mejorar.
3. Por último, invite a los y las participantes a conectarse, construyendo una red de apoyo para fomentar la colaboración continua y la aplicación de las enseñanzas del taller. Esta interacción final refuerza las ideas del taller y establece una comunidad colaborativa centrada en la innovación y el crecimiento empresarial.



Stichting Aflatoun International

IJsbaanpad 9-11 | 1076 CV Amsterdam | The Netherlands