

# EL TALENTO PARA DIVERSIDAD



**MANUAL DEL FORMADOR:  
TALLER PARA ANIMAR AL EMPRENDIMIENTO**

Plena inclusión

Manual elaborado por Josete Escalada.

Coordina: Silvia Muñoz.

Fecha: diciembre de 2020.

Edita: Plena inclusión España.

Madrid. 2020.

Avenida General Perón, 32. Planta 1.

Código postal 28020. Madrid

info@plenainclusion.org

[www.plenainclusion.org](http://www.plenainclusion.org)

---



Licencia de Reconocimiento-Compartir Igual 2.5 España

CC BY-SA 2.5 ES

---

Logos de financiación:



## Índice

<b>Resumen .....</b>	<b>3</b>
<b>Resumen en lectura fácil .....</b>	<b>4</b>
<b>Introducción.....</b>	<b>6</b>
<b>Descripción general del taller para animar al emprendimiento .....</b>	<b>7</b>
<b>Desarrollo del taller.....</b>	<b>8</b>
¿Qué es emprender? Todas sois emprendedoras .....	8
Conocerse... Todo negocio parte de una idea.....	12
En lo que eres buena.....	12
Lo que amo: ¿qué es lo que te gusta hacer?.....	15
Lo que NECESITA el mundo .....	18
Por lo que te pueden PAGAR: .....	21
<b>De qué nos ha servido este taller .....</b>	<b>24</b>
<b>Publicaciones recomendadas.....</b>	<b>25</b>

## Resumen

En este manual, encuentras la descripción de un taller dirigido a personas con discapacidad intelectual o del desarrollo para promover el emprendimiento como opción laboral para las personas con discapacidad intelectual y/o del desarrollo.

El taller tiene como objetivo alentar el espíritu emprendedor y acercar el emprendimiento a las personas. Que se den cuenta de que emprender puede ser una opción para ellas.

Para ello se pide a las alumnas y alumnos que, antes de asistir al taller, hagan alguna tarea previa para tener identificados habilidades e intereses.

La metodología del taller sigue la propuesta de completar un IKIGAI, preguntándonos:

- ¿En qué soy buena o bueno?
- ¿Qué se me da bien hacer?
- ¿Qué es lo que necesita el mundo?
- ¿Por qué me pueden pagar?

Tras responder a estas preguntas, se crea una propuesta de negocio colectivo y se realiza una evaluación.

Una de las indicaciones más importantes del manual es que quien facilite el taller no se quede en la primera respuesta que dé la persona, sino que indague e indague, y siga preguntando por qué con curiosidad infinita.

## Resumen en lectura fácil

El emprendimiento es crear un nuevo negocio.

Este manual explica un taller sobre emprendimiento para personas con discapacidad intelectual o del desarrollo.

El emprendimiento es una opción más para que estas personas puedan trabajar.

El objetivo del taller es que estas personas:

- Tengan ganas de emprender.
- Se acerquen al emprendimiento.
- Que descubran que el emprendimiento es una opción más para tener trabajo.

Antes del taller, tienes que hacer un ejercicio japonés que se llama ikigai.

Tienes que responder a estas preguntas:

- ¿En qué eres buena o bueno?
- ¿Qué se te da bien hacer?
- ¿Qué es lo que necesita el mundo?
- ¿Por qué cosa me pueden pagar?

Tras responder a las preguntas,  
crearemos una idea de un negocio  
entre varias personas.

Luego evaluamos esa idea.

Uno de los consejos más importantes  
es que la persona que dinamiza el taller  
no se quede con la primera respuesta.

Es importante buscar y buscar y  
preguntar mucho con mucha curiosidad.

## **Introducción**

En este manual encontrarás la descripción de un taller dirigido a personas con discapacidad intelectual o del desarrollo para promover el emprendimiento como opción laboral para las personas con discapacidad intelectual y/o del desarrollo.

Es muy recomendable que este taller sea parte de un proyecto más amplio dentro de la organización para promover el emprendimiento.

En el punto de Publicaciones de este manual se alude a 2 publicaciones de referencia a la hora de promover el emprendimiento dentro de la organización.

Este manual se ha realizado, dentro del proyecto de Emprendimiento con Apoyo (EmCA) que Plena inclusión España, lleva desarrollando desde el año 2020.

Este proyecto surge tras la iniciativa de Fundación ONCE, a través de la cual se generaron materiales y se acompañó a varios emprendedores y a las entidades que les prestaban apoyos, para desarrollar proyectos de emprendimiento con apoyo.

El presente manual surge de una sesión de formación que se realizó en colaboración con Plena inclusión Castilla y León y en la que un grupo de 22 mujeres con discapacidad intelectual se formaron para conocer qué es el emprendimiento.

## Descripción general del taller para animar al emprendimiento

**OBJETIVO:** alentar el espíritu emprendedor y acercar el emprendimiento a las personas. Que se den cuenta de que emprender puede ser una opción para ellas.

(Es igualmente útil para explorar posibilidades laborales por cuenta ajena)

**DURACIÓN:** 2 horas.

**METODOLOGÍA:** Preguntamos al grupo y permitimos que expresen lo que les viene al responder a esta pregunta. Animamos el debate y facilitamos la indagación, guiadas por la actitud básica de la curiosidad. Ayudamos a reconducir cuando se alejan en exceso de la pregunta. Vamos recogiendo y devolviendo al grupo lo que va saliendo. Reforzar todo lo que han hecho.

**ACTITUD BÁSICA:** Curiosidad y apertura.

**HABILIDADES NECESARIAS** (para facilitar el taller): Escucha profunda y abierta, indagación, cercanía (generar clima de confianza), paciencia, aceptación, pensamiento lateral.



## Desarrollo del taller

Con anterioridad al inicio del taller, pedimos a las asistentes que trajesen escritas en un papel sus respuestas a estas preguntas:

1. Por favor, pide a alguien que te conozca bien, que te diga 3 cosas que se te dan bien, o que haces bien.
2. Piensa en las cosas que te gusta hacer y tráelo escrito.

Dado que muchas de las asistentes comparten espacio en un mismo centro, el día anterior al taller trabajaron juntas diciéndose unas a otras lo que les gustaba de cada una, en lo que eran buenas.

## ¿Qué es emprender? Todas sois emprendedoras

En EmcA, entendemos que emprender es llevar a cabo una actividad que supone cierto reto y riesgo y que implica tomar decisiones y llevarlas a cabo.

Y esto lo hacemos para:

- **Auto realización:** sentir que haces algo que vale la pena y que te llena. Elección (toma de decisiones) y hacer lo que te gusta.
- **Autonomía económica:** Ganar suficiente dinero para vivir como te gustaría.

**Exploramos estos elementos en la experiencia vital de las personas asistentes.**

Lo que nos interesa es saber cosas que han hecho que les haya supuesto un reto o una dificultad. Lo que queremos con esto es que tomen conciencia de que "son expertas" en asumir riesgos. Pretendemos que se den cuenta de que están más cerca de ser emprendedoras de lo que ellas mismas creen. Trabajamos así la motivación, en concreto, su componente de "dominio".

**RETOS** que han asumido en su vida: **¿Qué cosas habéis hecho que os han supuesto una cierta dificultad?** (Animamos el debate, indagando, guiadas por la curiosidad).

- Curso de albañil/fontanería
- Firmar contratos de trabajo
- Ayudar a los demás
- Tareas de la casa (persona que vive sola)
- Adaptarse a la pandemia, a la mascarilla

**RIESGOS** que han asumido en su vida: **¿Qué cosas habéis hecho que suponían asumir un riesgo, es decir, que no teníais toda la seguridad sobre lo que iba a pasar?**

Cuando habéis hecho estas cosas que os suponían un reto o una dificultad, ¿asumisteis algún tipo de riesgo?

Riesgo: es no saber a ciencia cierta lo que va a pasar, cuál será el resultado. Tiene que ver con la incertidumbre, con no tener todas las garantías de que obtendrás el resultado que esperabas o de que pasará lo que esperas que pase.

- Firmar contratos

- Equivocarse en el trabajo (por ejemplo, al meter los azucarillos en sus embalajes).
- Adaptarse.

Les ayudamos a **tomar conciencia** de que, de alguna manera, ya han emprendido, son emprendedoras. Les ayudamos a darse cuenta de que **ya han emprendido alguna vez...¡¡**Y se lo decimos!! Cuando se lo decimos, preguntamos, ¿cómo os hace sentir el escuchar que sois emprendedoras? Emprender es hacer algo nuevo que te supone un reto y que tiene un cierto riesgo.

Se van dando cuenta de lo emprendedoras que son a medida que van viendo que en sus vidas ya han hecho cosas de los componentes del emprendimiento.

**DECISIONES** que han tomado por sí mismas: **¿qué decisiones habéis tomado por vosotras mismas y las habéis llevado a cabo?** Una decisión en la que no ha sido mamá (o cualquier otra persona) la que ha tomado la decisión por ti.

Estos son ejemplos de respuestas dadas por alumnas del taller:

- Venir a este taller.
- Cambiar de un taller a otro en el centro (cambio de itinerario).
- Cambiar de un curso a otro porque le gustaba más (o porque no le gustaba en el que estaba).

Como veis, habéis tomado un montón de decisiones por vosotras mismas. Remarcar los dos componentes de la decisión: tomo la decisión y la ejecuto, la llevo a cabo.

**PARA QUÉ** habéis hecho todo esto:

**Cuando habéis hecho estas cosas** (las que han contado)  
**¿qué objetivos teníais?**

Asumimos un reto, asumimos un riesgo y lo hacemos para...  
Estos son ejemplos de respuestas dadas por alumnas del taller:

- Vivir la vida.
- Ganar independencia (también económica).
- Luchar por nuestros sueños.

¡Somos luchadoras y cambiamos!!

**COMO VEIS, SOIS EMPRENDEDORAS:** habéis asumido retos y riesgos, habéis tomado decisiones, y habéis hecho todo esto para vuestra autorrealización y autonomía económica.

**¿Cómo os sentís al escucharme decir esto?** ¡¡Nos encanta!!

**¿Lo habíais pensado alguna vez? ¿Os habíais dado cuenta antes de que sois emprendedoras?** ¡¡No!!

(Estas tres últimas preguntas afianzan el descubrimiento).

Ahora que sabéis que tenéis todas las cualidades para emprender, pasamos a la siguiente fase.

## **Conocerse... Todo negocio parte de una idea**

En esta fase, lo que queremos es conocer a las personas y ayudarlas a que ellas se conozcan mejor. Nos interesa que indaguen en lo que les gusta hacer (lo que aman) y en lo que son especialmente buenas (en lo que son buenas, sus talentos).

Todo negocio comienza con una idea y toda idea parte de quiénes somos y las experiencias que tenemos y hemos tenido.

### **En lo que eres buena**

Queremos explorar **en qué eres (especialmente) buena** (cada una de las asistentes).

Es aquí donde rescatamos la tarea que les pedimos con anterioridad.

1. Por favor, pide a alguien que te conozca bien, que te diga 3 cosas que se te dan bien, o que haces bien.

Dado que muchas veces nos resulta difícil ser conscientes de aquello en lo que somos especialmente buenas ("mejor que la mayoría de la gente, cosas en las que destacamos), una buena forma de explorar esto es pedir a gente del entorno, a compañeros y compañeras, que nos digan los aspectos positivos que destacan de nosotras.

Podemos sugerir cualidades o aspectos positivos que vemos en las personas cuando lo están compartiendo, para

incrementar la lista. A todas nos gusta escuchar aspectos positivos de nosotras mismas.

Ayudar a salir de los "lugares comunes" e ir a cualidades específicas y concretas que nos diferencian de las demás. Buscamos definir y destacar la unicidad cada una (somos únicas).

Suelen salir cosas que tienen que ver con la personalidad y el carácter. Esto es fundamental y es muy importante, pero no debemos quedarnos sólo en esto, debiendo indagar otros aspectos. En este caso, intentamos indagar sobre las cosas (actividades y tareas) en las que somos buenas.

Buscamos tanto cosas profesionales, como de ocio o hobbies. ¿Qué actividades o tareas se me dan especialmente bien? ¿En qué cosas que hago soy especialmente buena? Asimismo, si salen muchas cosas relacionadas con lo profesional, indagamos en cuestiones relacionadas con el ocio, y viceversa. A veces, es difícil cómo dar valor a aquello.

Al principio salieron cosas, más bien rasgos que consideran positivos sobre la **personalidad** o el **carácter** (lo que en el "mundo de la empresa" se conoce como *soft skills*) como:

- Trabajadora
- Sincera
- Amable
- Buena compañera y amiga
- Ayudando
- Inteligente, lista
- No me meto en peleas
- Simpática
- Cariñosa

- Maja
- Preocupada por los demás
- Alegre
- Inquieta (sale a lo largo del taller)
- Proactiva (sale a lo largo del taller)
- Lanzada (sale a lo largo del taller)

Nota: la mayoría de las cualidades se repiten y casi todas ellas van en la misma línea: relaciones interpersonales.

Explorando un poco más llegamos a las cosas (**actividades, tareas**) en las que son buenas (lo que en el "mundo de la empresa" se conoce como *hard skills*):

- Embotar, embalar
- Pintar
- Hacer fotos
- Comunicar y escuchar
- Dar soluciones
- Pintar mandalas
- Manualidades
- Asumir responsabilidades
- Tirar basura
- Apoyando a los demás
- Ayudando a los demás
- Cuidado de niños
- Bailar
- Cantar
- Tecnologías: móvil, ordenador, consola
- Descargar pelis y música
- Limpiar

Nota: aquí, ya salimos de los lugares comunes y encontramos cosas más concretas y diferenciadoras en cada una de ellas.

## **Lo que amo: ¿qué es lo que te gusta hacer?**

Ahora rescatamos la tarea que les pedimos con anterioridad, en concreto, la segunda pregunta que les pedimos que reflexionasen con anterioridad y trajesen por escrita:

2. Piensa en las **cosas que te gusta hacer** y tráelo escrito.

Si quiero emprender y ser feliz y cumplir mis sueños, necesito saber aquello que me encanta, lo que amo. Es importante tanto pensar en lo que me encanta hacer ahora como lo que me encantaba hacer hace años y cuando era muy pequeña.

Es interesante ir a cosas más abstractas sobre pasiones (no tan relacionado con el hacer). Por ejemplo "Amo la lucha social o la justicia".

Seguimos con la lógica de la curiosidad y la indagación, queremos conocerlas y ayudarlas a conocerse a sí mismas. Por ejemplo, si dice "me gusta estar con el ordenador o con el móvil", indagamos qué cosas son las que le gusta hacer con el ordenador. Si dice ver videos o la tele, ¿qué cosas te gusta ver? Si dice que le gusta buscar en internet, ¿qué sueles buscar? ¿Qué te gusta buscar? ¿Qué es lo que te gusta de aquello que buscas? Si dice que le gusta leer, ¿qué te gusta leer? ¿Libro favorito? Si le gusta pasear, ¿por dónde? ¿Qué haces mientras paseas? ¿Te gusta ir siempre



por el mismo sitio, o te gusta explorar caminos nuevos? Mientras paseas ¿qué vas haciendo, vas pensando en algo o vas mirando a tu alrededor? ¿En qué te fijas, dónde diriges tu atención? Si dice que le gusta viajar, ¿qué es lo que te gusta de viajar? ¿A qué sitios te gusta ir? ¿Qué te gusta hacer cuando viajas? ¿Para qué? ¿Qué es lo que te gusta de esos sitios? ¿A dónde te gustaría ir? ¿El viaje que más te ha gustado o uno que recuerdes especialmente? ¿Qué es lo que hizo que fuese tan especial? Si dice que le gusta cocinar, ¿con qué disfrutas más, creando recetas o ejecutándolas? Por ejemplo, en las pasiones de tipo artístico suele ser interesante indagar en qué fases del proceso creativo disfruta más y cuáles se le dan mejor. Algunas personas disfrutan más creando cosas nuevas y otras ejecutando. Dentro de la creación, algunas personas disfrutan más en la fase divergente y otras en la convergente. Y así...

En todos los casos, indagar por las oportunidades que han tenido para explorar estos gustos o aficiones.

Al indagar, seguimos pendientes de rescatar los "talentos" (en lo que eres buena) que van surgiendo de cada persona. Siempre estamos con el foco en uno de los círculos y la atención lateral en los otros. Intentamos que no se nos escape ninguna información. A medida que vamos indagando, van saliendo cosas de las personas que no

habían salido antes, nuevos talentos van emergiendo y nos vamos dando cuenta de ellos y recogiénolos.

Recordad que la indagación debe hacerse de una forma muy fluida, como una conversación. Si la persona se siente “interrogada” es fácil que se cierre.

Aquí entramos en el área de los intereses, aquello con lo que disfruto y me interesa.

- Escuchar música
- Pasear
- Bailar
- Bailar coreografías
- Cantar
- Hacer fotos
- Pintar mandalas
- Con el ordenador: vídeos, series, jugar, fotos
- Ayudar
- Tomar algo
- Ver la TV: sálvame, novelas, etc.
- Hablar (por el móvil)
- Leer
- Coser punto de cruz
- Pasear viendo el entorno (tiendas, tomar algo, etc.)
- Viajar
- Cuidar
- Escribir
- Diseñar coreografías
- Cocina
- Pasear (conozco a todo el barrio)
- Ir de compras (ropa)
- Sopa de letras
- Luchar por la igualdad
- Formación (aprender y enseñar a otras)
- Ir de bares musicales (de marcha)
- Tocar la corneta
- Baloncesto

## Lo que NECESITA el mundo

Lo que otras personas necesitan.

Ahora que ya hemos explorado en lo que somos buenas y lo que nos gusta, empezamos a pensar en lo que otros necesitan y yo les puedo ayudar.

La idea básica es darse cuenta de que alguien habrá que necesite aquello en lo que yo soy buena y disfruto haciéndolo..., porque no todas somos iguales. Lo que una sabe, otra no lo sabe. Con lo que una disfruta, otra lo odia.

Ya sabemos en lo que somos buenas y lo que nos gusta hacer. Para que eso se pueda ir convirtiendo en una idea de negocio, necesitamos ahora pensar en lo que los demás pueden necesitar. Pensar en cosas que otras personas pueden necesitar. La idea es concentrar las cosas que les gustan y en las que son buenas que pueden utilizar para satisfacer necesidades de otras personas. Este es el círculo de LO QUE EL MUNDO NECESITA. Buscamos cosas que la gente necesita y que coinciden con lo que yo sé hacer y me gusta hacer. Lo que otros necesitan de mí.

Pensar en cómo aplicar lo que somos y lo que otros necesitan **¿Qué cosas necesitan otras personas (o el mundo)** que no saben resolver y tú si sabes y les puedes ayudar a resolverlo o cubrir esa necesidad?

¿Qué cosas crees que necesita el mundo que tenga que ver con elementos de lo que te gusta y con elementos de lo

que se te da bien? Habrá cosas que el mundo necesite pero que yo ni quiero ni sé dárselas. Estas no son las que nos interesan en un taller de iniciación y de corta duración. ¡Ojo con permitir una buena fase divergente y no cerrar demasiado pronto!

Cuando el grupo entra en una idea de necesidad suele fijarse en ella y dar ideas en torno a esa idea. Por ejemplo, una piensa en la necesidad de formación, el resto empieza a decir necesidades en torno a la formación. Cuando esto ocurre, la idea es ayudar al grupo a salir de ese marco y pensar en otras cosas que no tengan nada que ver con formar.

Como queremos fomentar el emprendimiento colectivo, este es el momento de aplicar la habilidad del pensamiento lateral. Buscamos relaciones de cooperación y complementación entre los círculos de cada una.

Recordamos que el pensamiento lateral consiste en establecer o encontrar relaciones entre elementos que aparentemente no lo están. Esta habilidad es fundamental en esta fase. Ayudar a conectar todo lo que ha salido en la exploración de cada una y lo que ha salido en la exploración de una con lo que ha salido en la exploración de otras.

A "María" le gusta Z y a "Marta" le gusta B. ¿Qué pueden tener en común? ¿Cómo se pueden complementar?

Nos quedamos cortas de tiempo y no da tiempo a explorarlo mucho... así que "forzamos" un encuentro,

trabajando al mismo tiempo la idea de que es mucho más difícil emprender sola, que hacerlo con otra gente..., más la idea de los perfiles complementarios para cubrir una necesidad. Nos centramos en esta propuesta:

- Ideas y ayudas para viajar.

Si lo unimos con los que nos gusta y se nos da bien:

- Viajar + escribir = un blog de viajes.
- Viajar + escribir + fotos = un blog de viajes.

- Inmortalizar recuerdos de sus buenos momentos.

Si lo unimos con los que nos gusta y se nos da bien:

- Salir de marcha + fotos = fotografiamos tu noche de amigos para que tengas un recuerdo.

- Hacer cosas divertidas y especiales con las amigas:

Si lo unimos con los que nos gusta y se nos da bien:

- Salir de marcha + diseñar coreografías + bailar coreografías = te diseñamos una coreografía para que hagas con tus amigas cuando salgas de marcha (serás la más guay del bar), celebrar un cumpleaños.

- Te gusta la lucha por la igualdad, aprender y dar formaciones y se te da bien hacer formaciones y el mundo necesita conocer la realidad de la persona con discapacidad intelectual para vivir con más armonía e integración → Formación en derechos y realidades de las personas con discapacidad intelectual.

- Personas que necesitan que les ayuden a defender sus derechos. Han despedido a una persona con discapacidad intelectual y no sabe defenderse → Asesorar a otras para que puedan defender sus derechos.
- Etc.

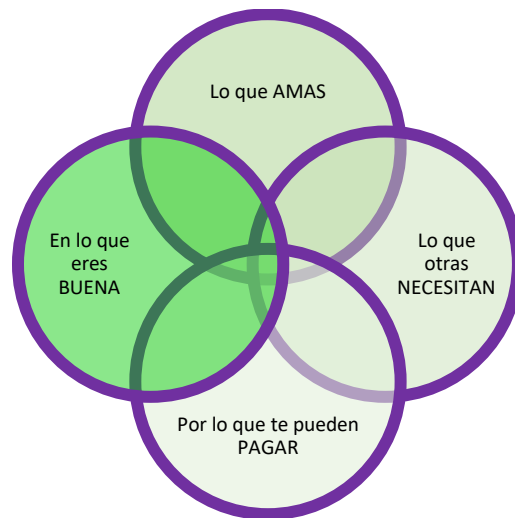
Otras ideas, ejemplo que no ha dado tiempo a comentar:

- Pasear (conozco a todo el barrio) → Conectar personas del barrio, ser la persona que da la bienvenida e introduce en el barrio a la gente que viene a vivir a él por primera vez (te explico dónde está todo y te presento a la gente: carnicero, pescadera, zapatera, etc.).

### **Por lo que te pueden PAGAR:**

Sólo nos falta un matiz para que esto sea emprendimiento. Hemos visto lo que nos gusta, lo que se nos da bien, lo que otros necesitan de mí y sólo nos falta que nos puedan pagar por ello. Exploramos aquello por lo que te pueden pagar.

¿Os podrían pagar por esto? ¡Por supuesto que sí! Habrá cosas por las que te puedan pagar y otras por las que no... Nos quedamos con aquellas por las que sí te pueden pagar. Aquí es importante tener la mente muy abierta y no cerrarnos. La gente paga por cosas que muchas veces ni nos lo imaginamos.



**Una idea de negocio completa** que ha salido, implicando a un gran número de las asistentes sería:

(aquí es el momento de tirar mucho del pensamiento lateral ☺ Consiste en unir piezas de un puzzle)

Tenemos a una persona que sabe de violencia de género (contenidos), otra que sabe dibujar, otra que hace fotos, otra que diseña coreografías... Podemos hacer una guía ilustrada que podemos representar para implicar más canales neuronales en el aprendizaje (la representamos con coreografías). La gente vive la experiencia y así mejora su asimilación.

Propósito: sensibilizar a la población sobre la violencia de género para que ésta desaparezca. O la misma idea con los derechos y la realidad de las personas con discapacidad intelectual (para personas con o sin discapacidad intelectual).

## Productos:

- Impartir formación en colegios, centros, empresas, etc.
- Asesoramiento a personas con discapacidad intelectual a las que se les vulneran sus derechos.
- Guía ilustrada: luchar por la igualdad + formación + escribir + pintar + foto + ordenador + ayudar.
- Guía interactiva (le sumamos coreografías): añadimos a lo anterior: diseñar coreografías + bailar coreografías + cantar + tocar la corneta.
- Performance en bares de marcha: coreografía.
- Después de la formación, una charla coloquio en torno a una mesa con comida: cocinar.
- Podemos hacer fotos de la actividad como recuerdo y recordatorio: fotos.
- Podemos hacer una sopa de letras con los principales conceptos de la formación como herramienta para guiar la formación.
- Etc.

Presto un servicio (ayudo a alguien); yo quedo contenta y la persona a la que le he prestado el servicio queda contenta...  
ipues ya tengo la idea de negocio!



## De qué nos ha servido este taller

iiiNos ha parecido muy interesante y lo hemos pasado muy bien!!!

- Darnos cuenta de que podemos.
- Darnos cuenta de las posibilidades que tenemos.
- Ayudarnos a decidir por nosotras mismas.
- Un espacio para pensar sobre nosotras mismas. La importancia de tener ratos para pensar sobre nosotras.
- Nos habéis hecho pensar.

Una de las asistentes definió muy bien las cualidades que percibió en la facilitación y que son necesarias para facilitar el taller:

*"Escucha muy bien e incentiva bien en nosotras esa reflexión. Capacidad para conectar a nivel personal (cercanía, tranquilidad) y conectar las distintas destrezas de cada una y ponerlas en relación. Capacidad para darse cuenta en seguida de nuestras destrezas y gustos."*

## Publicaciones recomendadas



### Video de sensibilización sobre emprendimiento

Plena inclusión España



### Guía de Emprendimiento con Apoyo

Fundación ONCE

Descarga más publicaciones en la web de Plena inclusión:

<https://www.plenainclusion.org/informate/publicaciones>





[www.plenainclusion.org](http://www.plenainclusion.org)

