



Una adquisición del negocio

Combatiendo el negocio del
comercio sexual con
negocios como misión

Una Adquisición del Negocio

Combatiendo el negocio del comercio sexual con negocios como misión

Informe del BAM Think Tank sobre negocios como
misión y el tráfico humano
Octubre 2013

bamthinktank.org

Facilitadores Grupo de Trabajo

Jennifer Roemhildt Tunehag, Suecia; Dan Stafford, USA; Mindy Ashley, USA

Colaboradores Clave

Michelle McDonald Pride, USA (Editor)

Amy Richey, Ucrania; Julie Slagter, USA; RS, USA; Sandra Morgan, USA

Colaboradores Grupo

Adela Cristea, Moldova; Annie Dieselberg, Tailandia, Debra Atteberry, USA; Debbie Farah, USA; Mark Wakeling, Reino Unido; Niki Stephanov, Bulgaria; Renee Terbeek, USA; SL, India; Christa Foster Crawford, Tailandia; Melike S.; Dave Terpstra, Mozambique; Lauren Hartin, USA; Sarah Aulie, USA; K & A, Nueva Zelanda; Nicole Robyn, USA; Sven- Gunnar Liden, Suecia

Agradecimientos

International Sanctuary (iSanctuary), India y USA; Rethreaded, USA; Amy Chan; Dan Rice; Daniel Pennington; Ginny Henderson; Glenda Hauser; Katrina Bryant; Liesel Abadir; Michelle Seabourn; Mirjam Thiessen; Rachel Meyer; Sherrif Daniel; Stephen Brown; VayHo



Editores Ejecutivos
Jo Plummer y Mats Tunehag

Reportes en esta Serie

Reportes de Grupo Publicados BAM Think Tank

Estarán disponibles ensayos sobre los siguientes temas[†]:

Venga tu Reino, hágase tu voluntad... en los negocios: fundamentos bíblicos para negocios como misión.

Negocios como misión y el fin de la pobreza: BAM en la base de la pirámide.

Una adquisición del negocio: combatiendo el negocio del comercio sexual con negocios como misión.

Franquicia negocios como misión: replicando negocios comprobados

¿Un llamado peligroso? : el desafío de negocios como misión en ambientes hostiles

Negocios como misión y plantación de iglesias: prácticas fructíferas para establecer comunidades de fe.

¿Cómo vamos?: midiendo el impacto y el desempeño de negocios BAM

Se necesitan eruditos: el estado actual de la investigación de negocios como misión

Plantando, regando, creciendo: el diseño creativo de Dios... Incubación

Sin agua... Sin pez: la financiación es vital para el éxito y sostenibilidad de negocios como misión.

Contratación, entrenamiento y despliegue de practicantes de negocios como misión: aciertos y desafíos.

Pescando en un estanque más grande: mercadeo, mensaje y compromiso en negocios como misión.

Agencias misioneras: desafíos y oportunidades para negocios como misión

Negocios como misión está más cerca de lo que cree: la oportunidad de BAM en lugares cercanos.

Impacto macro todavía en el horizonte: la transformación a través de BAM no ha llegado a nivel de la ciudad, la nación o cultura... ¡todavía!

Consideraciones estratégicas: negocios como misión en décadas por venir

Reportes de Grupo Publicados BAM Think Tank

Ensayos y/o estudios de caso estarán disponibles en BAM desde los siguientes países o regiones:

[†] Lista preliminar a partir de Octubre 1, 2013

Corea	China
Mongolia	Indonesia
Singapur	India
Bangladesh	Asia Central
Irán	Turquía
África del Este	Países Nórdicos
Países Bajos	Haití
Latinoamérica	Norte América

Tabla de Contenidos

Prólogo.....	1
Resumen ejecutivo.....	3
Una adquisición del negocio.....	4
Introducción.....	4
Puentes entre negocios y organizaciones sin ánimo de lucro.....	5
Diferencias culturales y operativas	6
Navegando relaciones.....	6
Único del trabajo contra el tráfico	7
Iglesias socias.....	7
Empleo y empleabilidad.....	8
Entrenamiento.....	8
Seguimiento en negocios.....	9
Éxito a largo plazo.....	9
Negocios para la libertad BAM: modelos, mercadeo y finanzas.....	10
Modelos de negocios.....	10
Más allá de la industria de exportación.....	11
Escalabilidad.....	11
Prácticas de mercadeo.....	12
Objetivos financieros.....	12
Conclusión.....	13
Recomendaciones y planes de acción.....	13
Referencias.....	15
Bibliografía.....	16
Glosario.....	17
Apéndices.....	18

Apéndice A– 10 Tips para practicantes tratando de establecer “puentes”!.....	19
Apéndice B – Buenas prácticas para BAM y empleo en negocios para la libertad	20
Apéndice C – Buenas prácticas para rentabilidad y sostenibilidad de negocios de libertad	21
Apéndice D – Análisis SWOT: negocios del subgrupo de BAM.....	24
Apéndice E – Análisis SWOT: BAM y el grupo de tráfico humano.....	26
Apéndice F – Perfil de negocios: FBA.....	27
Apéndice G – Perfil de negocios: BEL.....	38
Apéndice H – Perfil de negocios: iSanctuary.....	45

Prólogo

El Think Tank Global de Negocios como Misión, ha abierto un foro único de colaboración entre los practicantes y líderes de todo el mundo. Cuando comenzamos esta segunda iniciativa del Think Tank, nos enfocamos en una palabra clave: dinamizar. El propósito del Think Tank ha sido el de dinamizar el movimiento global de negocios como misión, el de equipar y animar a aquellos que quieren servir a Dios y el bien común a través de negocios—entre todos los pueblos.

Para ese fin lanzamos más de 30 grupos nacionales, regionales e internacionales. Algunos de estos grupos se enfocan en problemas particulares en el movimiento BAM y otros se concentran en BAM o desde una región o país particular.

Los objetivos de estos grupos fueron los de escuchar, aprender, compartir y conectarse. Desarrollamos herramientas y modelos para los grupos de trabajo para colaborar efectivamente a través de reuniones virtuales, al igual que consultas en persona. Cada grupo ha producido materiales, incluyendo ensayos, análisis, estudios de caso, herramientas y directorios de recursos, como resultado de este diálogo.

Para posibilitar una conversación significativa y constructiva dentro y entre los grupos, hemos utilizado las siguientes definiciones de trabajo de negocios como misión:

Negocios como misión son:

- Negocios rentables y sostenibles;
- Intencionales en cuanto al propósito del Reino de Dios y el impacto en la gente y las naciones;
- Enfocados en transformación holística y en los múltiples puntos de los resultados económicos, sociales, ambientales y espirituales;
- Preocupados por los más pobres del mundo y por las personas menos evangelizadas.

Esta definición surgió del primer Think Tank de BAM, que entre otros asuntos produjo el Ensayo Ocasional de Lausanne sobre Negocios como Misión, al igual que el manifiesto de BAM: http://www.lausanne.org/docs/2004forum/LOP59_IG30.pdf.

El proyecto de Think Tank ha resultado en la reunión global masiva de tanto el capital intelectual como social para el movimiento BAM. Al igual que los materiales escritos, hemos construido redes y nos hemos reunido personalmente con el grupo de trabajo del Foro de Líderes y en el Congreso Global de Negocios como Misión, ambos celebrados en Tailandia en Abril del 2013. La intención ahora es la de compartir y difundir estos recursos reunidos de la manera más amplia posible.

Este reporte es el primero de una serie de ensayos de los 30 grupos de trabajo. Cientos de líderes en la comunidad BAM, de cada continente, han contribuido a estos reportes. Reportes adicionales del Think Tank pueden ser encontrados en <http://bamthinktank.org/reports>.

En el 2014 publicaremos un ensayo 2.0 completo de BAM, un seguimiento al Ensayo BAM de Lausana de 2004.

Estos reportes no son el propósito o el destino final del BAM Think Tank, sino que deben ser vistos como importantes reflexiones de practicantes de BAM y de otros líderes quienes continuaran caminando juntos. Debemos continuar abordando problemas, y atendiendo necesidades y brechas. Algunos grupos continuarán y nuevas iniciativas surgirán. ¡El movimiento BAM está avanzando!

Ha sido un privilegio el facilitar esta colaboración global sin precedente a lo largo de los dos últimos años. Mirando hacia atrás podemos ver que en ciertos momentos hemos conseguido menos de lo que esperábamos y planeábamos. Pero también hemos sido testigos de que Dios es capaz de hacer más de lo que podríamos nunca imaginar.

Nuestros sinceros agradecimientos para aquellos que han colaborado con nosotros para traer la iniciativa del Think Tank con éxito. Queremos agradecer especialmente a Steering Group, a los líderes de problemas y grupos regionales, al equipo de apoyo y a nuestros esposos Mark y Jennifer por su apoyo constante.

Oramos para que estos ensayos, estudios de caso, herramientas, recomendaciones y recursos salgan de gran forma y lo animen y equipen al igual que dinamicen el movimiento global BAM.

“Al que puede hacer muchísimo más que todo lo que podamos imaginarnos o pedir, por el poder que obra eficazmente en nosotros, ¡a él sea la gloria en la iglesia y en Cristo Jesús por todas las generaciones, por los siglos de los siglos! Amén.” (Efesios 3:20-21 NVI)

Jo Plummer & MatsTunehag

Septiembre 2013

Co-Presidentes

chairs@bamthinktank.org

Resumen Ejecutivo

Una adquisición del negocio

Combatiendo el negocio del comercio sexual con negocios como misión

Entre 12 y 27 millones de personas globalmente están en la actualidad atrapados en el tráfico humano y son explotados por su labor o servicios sexuales. Para empezar a combatir la monstruosidad representada por estos números, debemos reconocer que el tráfico es una industria y que el comercio del sexo es un negocio. Estas son empresas movidas por el dinero. Debemos intencional y sistemáticamente reconocer el importante papel de los negocios como una estrategia para pelear contra el comercio tanto a nivel macro como micro.

Tradicionalmente, los negocios han sido relegados a participar en trabajo contra el tráfico como fuente de financiación para el trabajo de las organizaciones sin ánimo de lucro. Sin embargo, negocios como misión (BAM) otorga a los negocios con mucho más que simplemente financiar el trabajo de las organizaciones sin ánimo de lucro; el negocio en sí mismo se vuelve el vehículo de cambio. Es así como tanto las estrategias de organizaciones sin ánimo de lucro como las con ánimo de lucro son integrales para el éxito en el trabajo contra el tráfico.

Los negocios y el trabajo sin ánimo de lucro pueden encontrarse en el trabajo contra el tráfico para enfocarse en la creación de trabajos, incrementando el empleo de individuos que han sido victimizados por el tráfico humano y en su asistencia posterior. Negocios para la libertad (Freedom Businesses) es un término utilizado para describir empresas que están involucradas en tales esfuerzos contra el tráfico y el cuidado de los sobrevivientes.

Las diferencias entre organizaciones sin ánimo de lucro y entidades con ánimo de lucro deben ser reconocidas y tratadas para mejorar las relaciones de trabajo y maximizar el éxito. Con comunicaciones claras, expectativas y metas, las barreras culturales pueden ser superadas y sociedades prósperas pueden desarrollarse.

Más allá de las mejores prácticas generales de comercio justo y BAM, los negocios para la libertad deben tener cuidado adicional cuando consideran emplear a un individuo que viene de situaciones de abuso. Entrenamiento extensivo tanto en habilidades técnicas como sociales es con frecuencia requerido para que las expectativas del empleador se cumplan. Mientras que tener un trabajo con dignidad es un gran paso en el proceso de restauración, la asistencia posterior debe ser estructurada intencionalmente dentro del negocio para que individuos y comunidades puedan sanar física, mental, emocional y espiritualmente.

Crear un negocio que provea las necesidades individuales, al tiempo que sistemáticamente ataca la gran industria del tráfico, es una tarea abrumadora incluso para los empresarios más entusiastas. Hay tres categorías principales de negocios que actualmente están trabajando en este espacio: negocios trabajando en la prevención, negocios creando empleo para la restauración y negocios trabajando en apoyo a negocios para la libertad que están en el campo.

Estos negocios están creciendo lenta, pero continuamente. Pocos han alcanzado rentabilidad y la mayoría se benefician de subsidios de alguna clase. Para encontrar el verdadero éxito, los negocios para la libertad deben buscar (con búsqueda decidida) el ser rentables, sostenibles y escalables al tiempo que participan en el mercado tradicional tanto global como local.

Los negocios para libertad están posicionados de forma única para golpear los fundamentos económicos que mueven el comercio sexual. Por medio de combinar los componentes necesarios de la productividad económica y el ministerio holístico, los desconcertantes números de personas atrapadas en el comercio pueden ser reducidas a través de una fuerte respuesta de negocios para libertad.

Una adquisición del negocio

Combatiendo el negocio del comercio sexual con negocios como misión

Introducción

Kofi Annan presentó el problema del tráfico humano en la Asamblea General de la ONU en el 2000 al declarar: “Creo que el tráfico de personas, particularmente de mujeres y niños, por medio del trabajo forzado y explotación, especialmente de explotación sexual, es una de las violaciones más atroces de los derechos humanos la cual las Naciones Unidas ahora afronta” (NY, 2000). Más de 10 años después, esta violación atroz ha aumentado en severidad.

Se estima que entre 12 y 27 millones de personas globalmente están en la actualidad atrapadas en el tráfico humano y son explotados por su labor o servicios sexuales. En un reporte de Dall'Oglio a la Asamblea General de la ONU en el 2004 declaró que 10 billones de dólares son intercambiados cada año en la industria del sexo. Poniendo este número en perspectiva, de 186 países del Fondo Monetario Internacional en el 2004, 81 de esos miembros tienen GDP nacionales que son menores que la cantidad de dinero generado por la industria del sexo ese año.

Durante la última década numerosos negocios alrededor del mundo, han nacido como faros de ayuda y esperanza, proporcionando una alternativa de trabajo. Sin embargo, el número de negocios para la libertad es enormemente fuera de proporción con la necesidad.

El comercio sexual es en sí un negocio. El tráfico fue definido por primera vez en la Convención contra el Crimen Organizado Transnacional de la ONU. Puesto en los términos más simples: es el reclutamiento, transferencia o retención de humanos con fines de explotación. De acuerdo al reporte Traficando Personas (2007) del Departamento de Estado de Estados Unidos, el tráfico humano es la tercera organización criminal más grande del mundo después de las drogas y las armas. Mientras que los números exactos de estas tres organizaciones son comprensiblemente difíciles de obtener, se especula que el tráfico humano recientemente ha tomado el segundo lugar por encima de las armas. Se puede hacer más dinero en el tráfico humano y hay menos posibilidad de ser detenido o castigado. La cadena completa de distribuidores tendrán ganancias, el producto es menos intensivo en el capital y la “mercancía” se puede vender una y otra vez. El entender el comercio sexual como una empresa económica, quiere decir que, debemos intencional y sistemáticamente considerar el uso de los negocios como estrategia para luchar contra el comercio tanto a nivel macro como micro.

Como grupo de trabajo de Negocios como Misión Think Tank del 2013, el Grupo “BAM y el tráfico humano” tuvo la tarea de considerar cómo los negocios como misión pueden ser más efectivos en la lucha contra el comercio sexual. Unido a esto, el grupo buscó como: “Abordar dificultades estratégicas relacionadas con BAM y el Tráfico Humano, enfocadas en impulsar el poderoso potencial de este movimiento para ofrecer oportunidades de prevención y restauración para las personas impactadas por el tráfico humano”.

Con muchos negocios BAM ya comprometiéndose en varios aspectos del trabajo contra la trata, el grupo buscó aprender de aquellos que ya están trabajando en esta esfera. La meta ha sido la de crear herramientas para crecer y mejorar estos negocios, reducir la curva de aprendizaje para nuevos empresarios BAM y desarrollar recursos que puedan ayudar a los sobrevivientes a acceder a empleo a medida que son liberados de la explotación.

Este grupo de trabajo diverso fue conformado por 30 participantes de 9 países, con diferentes contextos, experiencias, estrategias, habilidades y trasfondos. Una pasión por ver que la libertad llegue a los cautivos a través del uso creativo de los negocios fue lo que unió al grupo; junto con una creencia fundamental de que la libertad última y la esperanza se encuentra solamente en Cristo.

Para utilizar mejor las habilidades y pasiones de cada uno, el Grupo Temático grande se dividió en tres subgrupos más pequeños:

Los tres subgrupos se enfocaron en lo siguiente:

1. **Asociaciones:** maximizar la efectividad en las asociaciones entre negocios y organizaciones sin ánimo de lucro que están comprometidas con el trabajo contra el tráfico.
2. **Empleo:** Identificar dificultades, estrategias y recursos para negocios que emplean personas con antecedentes de explotación y abuso.
3. **Modelos de negocios para la libertad:** Creando caminos para la sostenibilidad y el crecimiento para negocios para la libertad.

El siguiente ensayo describe los procesos de descubrimiento, de encuentros posteriores y un plan de acción futuro para cada subgrupo, al igual que para todo el grupo temático.

Consejos útiles, listas de control y buenas prácticas son presentados para cada uno de los temas de los tres subgrupos en los Apéndices A, B y C. Los Apéndices D y E proveen los resultados de dos SWOT análisis realizados durante el proceso.

En los Apéndices F, G y H, tres casos actuales de negocios para la libertad son compartidos. Estas historias no solo ilustran muchas de las lecciones e ideas resumidas en este reporte, sino que también nos hacen recordar esas vidas que han sido tocadas y transformadas por los negocios para la libertad.

Puentes entre negocios y organizaciones sin ánimo de lucro

Alrededor del mundo existen varias entidades que están comprometidas en la lucha contra el tráfico humano. Estos grupos incluyen programas gubernamentales, organizaciones sin ánimo de lucro, ONG, esfuerzos y negocios basados en la fe. Para simplificar, cada uno puede ser categorizado principalmente como un esfuerzo sin ánimo de lucro o con ánimo de lucro.

Tradicionalmente, los negocios han sido relegados a participar en trabajo contra el tráfico como fuente de financiación para el trabajo de las organizaciones sin ánimo de lucro. Este fenómeno no es

aislado del trabajo contra el tráfico; en el campo más grande del Cristianismo, las organizaciones con ánimo de lucro son muchas veces vistas solo como una fuente de financiación para el impacto del Reino.

En años recientes, los negocios han sido reconocidos por sí mismos como vehículos de cambio. Este movimiento muchas veces llamado “negocios como misión” en los círculos cristianos, y “empresas sociales” de forma general reconoce que al igual que generar ganancia, los negocios tienen una poderosa influencia en los individuos, comunidades y en la sociedad. Junto con la recién descubierta energía y entusiasmo para utilizar los negocios para generar cambio, viene el inevitable desafío de navegar las relaciones involucradas entre los mundos de las organizaciones con lucro y sin lucro. Por medio de entender la diversa cultura de cada uno de ellos e identificar los desafíos, las relaciones entre ellos pueden maximizarse. Los principios y las mejores prácticas pueden ser desarrollados para ayudar a crear sociedades más fructíferas en la lucha contra el tráfico.

Debido a que los negocios con el rol de “agente de cambio” es un concepto relativamente nuevo, las organizaciones sin ánimo de lucro, han sido tradicionalmente las pioneras alrededor del mundo en el trabajo contra el tráfico y la trata. Desde la prevención hasta la concientización, las medidas legales y la consejería (y todo lo demás), la mayoría de estrategias bien establecidas han sido originadas en el sector sin ánimo de lucro. Moviéndonos hacia adelante, las estrategias de las organizaciones sin y con ánimo de lucro son integrales para el futuro éxito del trabajo contra el tráfico.

Sin embargo, ambos lados deben estar dispuestos a moverse más allá de las suposiciones sobre la cultura y la capacidad a prosperar sociedades que valoran la fortaleza de cada una.

Diferencias culturales y operacionales

Las entidades con y sin ánimo de lucro son diferentes unas de las otras. Aunque hay modelos híbridos y excepciones a la regla, hay usualmente diferencias intrínsecas culturales y operacionales (e incluso las entidades híbridas experimentan tensiones). Estas diferencias no hacen a un modelo superior al otro, ni automáticamente previenen la colaboración exitosa entre ellas. Al contrario, el reconocer las diferencias permite que sean identificadas fortalezas de mutuo beneficio y que sean formadas sociedades fuertes. Las entidades con ánimo de lucro son creadas para cumplir con una demanda en el mercado. Como tal, crean trabajos, añaden valor económico y se enfocan en lo lucrativo y en el crecimiento estratégico para la sostenibilidad. Las organizaciones sin ánimo de lucro llenan una necesidad en el mercado. Como tal, tienen un conducto para los recursos y la gente, surgen de la respuesta a una necesidad inmediata de la comunidad y con frecuencia crecen de forma más orgánica.

Navegando relaciones

Para mejor comprometerse unos con otros, las organizaciones sin ánimo de lucro y entidades con ánimo de lucro deben proceder con cuidado y cautela (lo que no se debe confundir con sospecha).

Por medio de estar conscientes de valores culturales variables y de prácticas operativas, las dos se pueden comprometer mutuamente en una variedad de formas. Algunas posibilidades para el compromiso pueden incluir:

- Una entidad con ánimo de lucro independiente y una organización sin ánimo de lucro independiente se asocian informalmente para intercambiar servicios.
- Una entidad con ánimo de lucro independiente y una organización sin ánimo de lucro independiente se asocian formalmente para intercambiar servicios.
- Una organización híbrida es creada con divisiones tanto de la entidad con ánimo de lucro como de la organización sin ánimo de lucro.
- Empresarios profesionales comprometidos con organizaciones sin ánimo de lucro.
- Profesionales de organizaciones sin ánimo de lucro comprometido con empresas con ánimo de lucro.

Para crear la mejor relación de trabajo posible, debe haber un claro entendimiento de la visión, valores, organización estructural y cuerpos gobernantes de cada uno.

Áreas por considerar:

Visión

- Las metas deben estar alineadas para alcanzar un mayor propósito.
- El personal y líderes clave de ambos grupos deben entender los modelos de negocio y apropiarse de la visión.

Valores

- Deben compartir los mismos valores fundamentales
- Ejercitar el máximo profesionalismo.
- Comprometerse a la transparencia en acciones y en comunicación.
- Crear un plan de trabajo para cómo abordar prioridades aparentemente conflictivas. **Finanzas**
- Aprender cómo controlar los costos para no hundir la sociedad.
- Asegurar que ambas, tanto la empresa como la organización sin ánimo de lucro, paguen un salario justo (o más que justo) y requieran horas de trabajo justas.
- Mantener libros de contabilidad separados para mantener registros precisos e irreprochables.

Estructuras

- Establecer adecuadas estructuras legales y protección incluyendo seguro y limitación de responsabilidad personal.
- Cumplir con el gobierno local y con las leyes.
- Crear y mantener un compromiso/acuerdo escrito.
- Decidir quién tomará decisiones; se debe considerar las habilidades de quienes toman decisiones y las áreas que influenciarán directamente.

Aunque las organizaciones sin ánimo de lucro y las entidades con ánimo de lucro tienen diferentes

fortalezas, culturas y puntos de vista, juntas pueden lograr algo muy grande. Por ejemplo, una empresa puede ayudar a una organización sin ánimo de lucro a responder más rápidamente, a estar enfocado en una estrategia y a operar más eficientemente. Y al contrario, una organización sin ánimo de lucro puede ayudar a una empresa a entender la cultura local, valorar el proceso del trabajo contra el tráfico y participar en múltiples niveles de la comunidad.

Trabajo contra el tráfico

Aunque muchos de estos principios se aplican en general a sociedades entre organizaciones sin ánimo de lucro y empresas con ánimo de lucro, hay cuestiones únicas por considerar cuando se forman relaciones de trabajo en esfuerzos contra el tráfico.

Las sociedades entre empresas y organizaciones sin ánimo de lucro son óptimas para abordar holísticamente la reintegración de sobrevivientes del tráfico. Sin embargo, es vitalmente importante pesar los beneficios y costos de la sociedad antes de comenzar. Es importante definir tanto lo que el éxito significa para cada parte como lo que es una relación exitosa. Si la rentabilidad, la creación de trabajo, la restauración y la asistencia posterior son igualmente importantes, entonces el éxito debe definirse por medio de medidas que abarquen todos los aspectos de las funciones de la organización sin ánimo de lucro y de la empresa con ánimo de lucro.

Los estudios de caso y modelos actuales muestran que hay gran ventaja en usar una estrategia integrada. La separación entre comunidad y negocio, y entre empresa y organización sin ánimo de lucro debe ser removida para que así todas las estrategias y programas puedan fluir sin problemas. A medida que la construcción de una comunidad integrada se convierte en la meta y evoluciona como un estilo de vida, los obstáculos son minimizados y la transformación holística maximizada. Esto no significa que el acercamiento unificado debe siempre tomarse en cuestiones estructurales y legales. Por ejemplo, es mejor mantener separado los libros de contabilidad de la organización sin ánimo de lucro y de la empresa para facetas que son de la entidad.

Sociedades con iglesias

Relaciones que funcionan entre las iglesias y las empresas deben ser construidas considerando todas las sugerencias anteriores, pero también con un grado de más cuidado. Sea una iglesia en los Estados Unidos, India o Tailandia (o cualquier otro lugar), las sociedades de iglesias con empresas requieren tiempo adicional en oración, hablando y caminando juntos. Aunque esta relación puede tomar cuidado adicional, la iglesia local debe ser motivada a participar en el trabajo contra el tráfico.

Para iniciar esta relación, hay que comprometer a “quien tiene la llave” (la persona clave para toma de decisiones) dentro de la iglesia. Hay que ser claro en cuanto a las intenciones y evitar dejarse guiar por el dinero (sea el ofrecido o el que se busque después) para que así las prioridades puedan ser alineadas primero y la comunicación no sea empañada por las expectativas financieras.

Encontrar junto con el “quien tiene la llave” y con otras personas que toman decisiones un enfoque común y un marco de trabajo dentro del cual desarrollar el trabajo contra el tráfico (o BAM en general). Hay que asegurarse de:

- Comprender la ética de trabajo de cada uno
- Entender como las fortalezas y debilidades de ambas entidades se pueden alinear unas con otras.
- Conocer y comprender las normas del gobierno local y culturas que tienen influencia en cómo operan las iglesias.
- Proceder con cautela con respecto a transacciones y obligaciones financieras.
- Comprender cuales son los términos de una sociedad (duración, compromisos financieros y personales, etc.).

Las iglesias con mayor frecuencia se alinean más de cerca con el pensamiento y la cultura de las organizaciones sin ánimo de lucro, pero a menudo valoran el pensamiento de negocios dentro de las operaciones. Por medio de enfocarse en la necesidad de la sociedad en vez de crear un canal de una sola vía, las iglesias y empresas pueden trabajar juntas estratégicamente contra el tráfico humano y pueden compartir con otros la completa libertad que se encuentra en Cristo.

Empleo y empleabilidad

El tráfico humano alimenta a comunidades inestables y económicamente en depresión. En estas comunidades, la población en general está desesperadamente buscando empleo (con frecuencia en otra ciudad o país) y una oportunidad económica es vista como dependiente de una fuerza externa. En ese clima, las familias pueden ser engañadas en vender uno o más de sus hijos. La desesperación por el trabajo y la inestabilidad crean una mezcla potencial que deja a la gente vulnerable a la explotación, particularmente a mujeres jóvenes. La creación de trabajos en estas comunidades vulnerables, previene que muchos entren en el tráfico sea por desesperación o con engaño. Las empresas BAM, el desarrollo económico y otros acercamientos para la creación de empleo pueden trabajar efectivamente en estas comunidades para levantar a las familias de la pobreza y reducir la vulnerabilidad. Esto es de vital importancia, sin embargo, no requiere necesariamente un entendimiento profundo de las complejidades del trabajo contra el tráfico.

Por otro lado, aquellos que buscan crear trabajos y proveer empleo para individuos quienes han sido víctimas del tráfico humano y la explotación sexual deben considerar retos únicos que surgen de esta situación. A pesar de que hay muchas facetas para el desarrollo y restauración de estos individuos, el encontrar un trabajo seguro es una necesidad básica que debe ser llenada en ese proceso. Hay muchos retos asociados con el crear oportunidades de trabajo para estos individuos, junto con ayudar a los empleados a ganar las habilidades necesarias para mantener un empleo. Estas pueden ser minimizadas por medio de una gran concientización de las necesidades, recursos y entorno general del trayecto de restauración.

Entrenamiento

Los empleados que vienen con una historia de tráfico o explotación requerirán entrenamiento tanto en habilidades sociales al igual que en habilidades técnicas. Mientras que las habilidades técnicas son únicas de cada negocio o industria, las habilidades sociales son más transferibles. Algunos ejemplos de habilidades sociales son: asistencia, puntualidad, comportamiento apropiado en el trabajo, ética de trabajo, confiabilidad, atención a la calidad, etc.

Después de entrevistar a múltiples negocios que operan en esta arena, la respuesta más frecuente para abordar la falta de habilidades sociales es el entrenamiento – tanto introductorio como continuo. El continuo desarrollo del empleado no solo beneficia a la empresa misma, sino que proveerá un fundamento para que los empleados se levanten por sí solos si se transfieren de empleo. El invertir tiempo y dinero en incrementar el capital humano de una fuerza de trabajo es una práctica ampliamente aceptada y debe incluir habilidades sociales, de desarrollo personal y de desarrollo profesional. El entrenamiento frecuentemente toma lugar dentro de la empresa, pero también en la sociedad junto con organizaciones y ministerios. En algunas situaciones puede ser necesario el proveer un periodo de entrenamiento antes de que un individuo este listo para unirse a una empresa como empleado.

La comunicación es clave cuando se implementa el entrenamiento. Si hay cualquier área indefinida en términos de las expectativas establecidas, la naturaleza humana naturalmente presionará los límites. Un número de negocios participantes destacan la importancia de dar directrices muy claras. Al crear claras y definidas directrices y expectativas, la empresa puede establecer valores y cultura fuertes; son capaces de guiar por medio del ejemplo y hacer referencia a decisiones pasadas. Más de una de las empresas entrevistadas por el grupo de trabajo abordó esto por medio de promocionar desde adentro y por medio de promover a los empleados que han salido de la misma situación que otros empleados. Esto les permite entender de donde han salido sus empleados; los problemas con los que ellos están lidiando y la mejor forma de abordarlos. Otra recomendación fue la de proveer a los empleados con oportunidades de hablar sobre la estructura de la empresa, a través de reuniones de empleados regulares u otros métodos formales para que ellos puedan dar retroalimentación.

Las expectativas comunicadas deben estar junto con la oportunidad de recompensa como el prospecto de penalidad. Por medio de recompensar el comportamiento positivo y penalizar (o multar) lo negativo, se establece un estándar interno. Sin embargo, el ambiente de la empresa en general debe ser guiado por el ánimo, más que dictado por un sistema de recompensa/penalidad. Fundamental para crear este ambiente son los líderes quienes lideran por medio del ejemplo y proveen modelos consistentes que construyen sobre el entrenamiento. Estos líderes deben incluir empleados que han salido del mismo origen que los nuevos empleados y han avanzado dentro de la empresa.

La asistencia posterior en la empresa

El emplear hombres y mujeres que han salido de situaciones de tráfico o pasado de explotación debe ser una decisión intencional para una empresa que incluye tiempo y espacio para el camino de la restauración. La necesidad de balancear las expectativas y la asistencia posterior es difícil. Esta dificultad va más allá por la necesidad de personalizar la asistencia posterior a los individuos.

Aunque cuidados posteriores pueden incluir una variedad de programas, las metas y las respuestas, en general, consistirá en la restauración permanente de los individuos a la totalidad.

Las capacidades de los negocios de BAM en esta área son a menudo limitadas por la capacidad. Si una empresa no tiene la capacidad para proporcionar cuidados posteriores, una opción inmediata es la asociación con un proveedor de cuidado posterior de ideas afines. Si una empresa es capaz de mantener la atención posterior en la casa y crear un programa dedicado, la posición personal o departamento, la principal ventaja es el cuidado posterior se puede adaptar a las situaciones particulares de los empleados. Programas como éste pueden ser parte de un modelo de negocio híbrido, o el modelo de los programas de asistencia al empleado (ofrecido por las empresas en los EE.UU.) que proporcionan recursos para la orientación, asesoramiento jurídico y otros empleados que podrían necesitar ayuda.

Más allá de los programas dedicados y bien contruidos, existe la necesidad de un entorno que permita la curación. Si el negocio no se ha establecido de una manera que promueva el desarrollo interno y el crecimiento de los individuos, no habrá incongruencias que profundizar y ampliar con el tiempo. El Ministerio holístico donde los negocios, la vida personal y el desarrollo de la comunidad van de la mano es clave para el éxito.

El éxito a largo plazo

Un entorno que fomentará el crecimiento de los empleados y el crecimiento empresarial es creado por las estructuras y valores que impregnan el negocio. Estudios de casos y perfiles de negocios revelaron un número de maneras creativas de promover tasas de éxito y permanencia a largo plazo.

Los beneficios comienzan al proporcionar un salario justo (o más que justo), sin embargo, es importante tomar precauciones y no molestar a la economía local mediante el pago de los salarios altos sin fundamento. Más allá de un salario justo es la oportunidad de brindar atención médica (o asegurarse de que esté disponible), educación, beneficios para los dependientes, el desarrollo personal, servicios de ahorro, gestión de la deuda, el crecimiento espiritual, etc.

El éxito a largo plazo requiere un compromiso a largo plazo. Constante rotación y/o estructura de personal pueden desestabilizar a los empleados y para la comunidad. Al tener un horario constante, observando las fiestas locales, y mantener una visión coherente (tanto internos como públicos), la

estructura de negocios juega un papel importante en el apoyo al crecimiento y desarrollo de los empleados.

Freedom BAM Businesses: Modelos, Marketing y financiamiento

Comenzar un negocio es difícil. Crear una empresa que busca más que el beneficio, es exigente. Iniciar un negocio que trae libertad a aquellos en el comercio sexual, podría ser considerado como una persecución irracional según la sabiduría convencional de negocios. Esta búsqueda requiere grandes cantidades de riesgo, un profundo amor por la gente, y la capacidad tener una visión clara a pesar del caos circundante. La irracionalidad de este modelo en comparación con la práctica convencional se encuentra en los objetivos y estrategias aparentemente contradictorias.

Las empresas generalmente buscan empleados que son expertos líderes innovadores, con conocimientos en la industria. Empresas de Libertad crean intencionalmente oportunidades de empleo para las personas que están a menudo sin educación, sin conocimientos y requieren costos adicionales en las estrategias de desarrollo. Las empresas se crean debido a la oportunidad de conocer a una demanda del mercado y acelerar la rentabilidad de esta manera. Empresas de Libertad comienzan con las necesidades de los que salen de la operación y luego encontrar una oportunidad de mercado para apoyar mejor su libertad. Las empresas tienen una clara competencia, estrategias de crecimiento y ventajas de mercado. Empresas de Libertad están compitiendo contra otro BAM y las empresas sociales no hablan de toda una red de delincuentes y traficantes que quieren destruir el negocio.

El negocio es sin duda un poderoso agente de influencia y cambio. Para aprovechar este poder, una empresa debe ser rentable, sostenible y escalable. Con el fin de ofrecer la libertad a muchas personas posibles y con tanta eficacia como sea posible, las empresas también deben buscar la libertad (con una resuelta continuación) para ser rentable, sostenible y escalable. Empresas de Libertad pueden entrar en la siguiente fase de crecimiento y el dominio del mercado, aprendiendo de otros negocios de la libertad, la exploración de nuevos modelos, y la comprensión detallada de la comercialización y las cuestiones financieras.

Los modelos de negocio

Hay tres categorías principales de las empresas que actualmente trabajan en este espacio: las empresas que trabajan para la prevención, las empresas generadoras de empleo para la restauración y las empresas que trabajan en apoyo de las empresas de la libertad sobre el terreno (es decir, los revendedores de los productos fabricados por las empresas basadas en el campo). Cada categoría trae sus propios retos, fortalezas y oportunidades únicas.

Las empresas que trabajan para la prevención han observado por lo general las tendencias y patrones dentro de una región, comunidad o demográfica que indica una tasa de tráfico especialmente de alto riesgo. Para evitar el tráfico de estas regiones, las empresas se están centrando en la creación de empleo. Como se dijo anteriormente, el tráfico humano se alimenta de las comunidades económicamente inestables, los miembros de estas comunidades están ansiosos de oportunidades

de empleo y con frecuencia viajan a las zonas urbanas por la promesa de trabajo. La desesperación por el trabajo y la transitoriedad son indicadores clave para las personas en riesgo. Empresas de Libertad están participando en estas comunidades en la educación, la creación de empleo y servicios de la comunidad con el objetivo de detener el comercio antes de que comience.

El tipo más común de los negocios de la libertad hoy en día son los que crean empleo y de trabajo para la restauración de los que han salido de la explotación. Estas empresas responden a la simple pregunta, "Fuera de la trata y en qué?" A través de las oportunidades de trabajo que promuevan la dignidad, autosuficiencia y lo más importante, la libertad de los individuos con antecedentes de abuso y explotación son capaces de participar en la comunidad y continuar con el proceso de de la curación. Los dueños de estos negocios libertad viven y trabajan en las mismas comunidades que sus empleados y, a menudo confunden los límites entre la actividad empresarial, el trabajo del ministerio y la comunidad transformacional.

Hay un número cada vez mayor de empresas que distribuyen los productos fabricados por las empresas de la libertad. Estos distribuidores de productos libertad más a menudo tienen poco que ver con el trabajo en el terreno, sino que se centran en la educación de los mercados impulsados consumo en las economías desarrolladas. Algunos distribuidores venden productos de un par de empresas de la libertad, mientras que otros participan con muchos, ofreciendo también productos generales Fair Trade.

Más allá de la industria de exportación

Muchas empresas de la libertad en la actualidad fabrican productos para la industria de exportación. Estos productos se venden como productos de la libertad en los mercados desarrollados como Estados Unidos, Europa y Australia. Hay muchos retos para la participación en el mercado de exportación: competitividad, distribución, logística, calidad, economías de escala, fidelización de clientes, desarrollo de productos, etc.

Aunque los negocios de la libertad han encontrado diversos grados de éxito con las exportaciones, se ha producido un supuesto decrecimiento en la creación de productos, en particular los artículos de lujo, como joyas, decoración del hogar y accesorios de moda para la exportación, es la mejor estrategia de negocio para las empresas de la libertad. Este supuesto es infundado y ha encasillado empresas la libertad hasta cierto punto. Por desgracia, este tipo de empresas son a menudo dependientes de las compras de solidaridad y han creado un nuevo tipo de dependencia.

Al igual que con todas las oportunidades de negocio, análisis de mercado, estudios de viabilidad y las proyecciones financieras deben estar preparados antes de lanzar un nuevo negocio libertad. Estos estudios pueden muy bien indicar que el mejor mercado es las exportaciones. Sin embargo, el desarrollo de negocios en general combinada con fuertes principios de desarrollo comunitario económico y basado en activos, permitirá a las nuevas empresas de la libertad prosperar, no sólo en diversas industrias, pero tienen un mayor éxito en la competencia con la industria de mayor tráfico.

Escalabilidad

Como se mencionó anteriormente, algunas empresas han encontrado en la libertad mayor éxito que otros. Hay un tema subyacente a esos éxitos: la capacidad de escalar. Como ejemplo básico, un negocio en la producción de bienes que es capaz de tomar grandes pedidos al por mayor puede emplear a más manos, mover más productos y en general hacer crecer sus negocios. Las empresas que tienen la capacidad a escala han creado intencionalmente estructuras para apoyar ese crecimiento.

Puede parecer casi elemental decirlo, pero las empresas sólo pueden escalar si están participando en la economía formal y cumplir con los requisitos legales correspondientes y las reglas. Además, se pueden comparar las empresas en el sector de micro con los del sector de las PYME. Mientras que tanto bien ha hecho por medio de microempresas y programas de micro préstamos, también hay muchos inconvenientes y limitaciones a ese modelo - especialmente la incapacidad de escalar. Al operar en el sector de las PYME permite a las empresas de libertad crecer tanto como sus capacidades, los mercados y las bases lo permiten.

Las prácticas de comercialización

Existe un riesgo innato en la creación de la dependencia en la venta de bienes que tienen una historia unida a su producción o distribución. Habrá una mezcla de clientes compran el producto principalmente por el bien que representa y los que les gusta el producto real, especialmente en el caso de una start-up . Los consumidores se han vuelto muy conscientes de ello como, Comercio Justo producto de la libertad orgánico, etc. Estas etiquetas siempre traerán un nivel de interés que los productos similares sin esas distinciones no pueden traer. Sin embargo, la calidad debe ser consistente con los estándares de mercado, independientemente de la etiqueta.

La calidad del producto es de vital importancia, ya que refleja el negocio en su conjunto. Si la comercialización se centra sólo en la venta de la historia, más que el producto en su propio mérito, la dignidad de las personas se ve mitigado y la trata de personas se ha perpetuado hasta cierto punto.

El lenguaje que utilizamos es importante. Existe un consenso creciente de que las empresas de la libertad no rescata para salvar personas del comercio y de las personas que salen de situaciones de explotación ya no se consideran víctimas, sino supervivientes. Este aliento de realismo en el lenguaje nos ayuda a ir más allá del " complejo de salvador " y en su lugar apoya la asociación, el crecimiento de la comunidad y el ministerio recíproco. Por desgracia, el mercado impulsado por los consumidores ha crecido acostumbrado a estos términos y es impulsado a la acción de tales palabras. mercadeo de los productos de la libertad y las empresas debe ser creativo, auténtico y transparente.

Objetivos financieros

La verdadera rentabilidad aún no ha alcanzado el 95 % de las empresas que operan por la libertad en este campo. Aunque el beneficio es una aspiración objetiva y esperanzadora de los 95 %, el logro de la rentabilidad se quedará fuera de alcance a menos que existan planes de crecimiento intencionales, aportaciones de capital o nuevos mercados se abran. Hay una diferencia entre una crisis de flujo de caja y la incapacidad de predecir las ganancias en el futuro inmediato, debido a las limitaciones estructurales o de mercado. Muchas veces estos dos se confunden el uno del otro.

Como primer paso para la búsqueda de la rentabilidad, los consultores de negocios con ideas afines y profesionales deben participar. La experiencia adecuada se podría encontrar en el apoyo de las iglesias y/o redes. A pesar de que algunos expertos en negocios conozcan poco sobre la cultura o la restauración de las personas explotadas, sus habilidades deben ser valoradas en las empresas de la libertad y otras empresas de BAM. Mediante la movilización de los diversos dones y talentos para los propósitos del Reino, grandes cosas pueden suceder (y han sucedido).

Es preciso señalar que algunas empresas de BAM y las empresas de la libertad siempre pueden operar en un modelo híbrido, en cierta medida. Incluso dentro de las economías desarrolladas y las industrias de autoservicio, hay aportes que se originan externamente para el éxito de una empresa. Las subvenciones, deducciones fiscales, las subvenciones del gobierno, y muchas otras ventajas financieras pueden contribuir a la rentabilidad de una empresa grande. De la misma manera, las empresas de la libertad pueden perseguir simultáneamente las actividades de negocios y

financiamiento o beneficios que apoyan aún más sus líneas de fondo externo.

Conclusión

La trata y el comercio sexual son las industrias controladas por el dinero. Millones de personas y miles de millones de dólares están en juego. En una industria de tan gran escala como el comercio sexual, uno puede fácilmente abrumarse por la gravedad de la situación.

Al igual que con cualquier otro problema, una respuesta debe ir más allá de la reacción superficial y buscar el cambio estructural. Esto requiere la creación de empresas que atacan a las bases por motivos económicos de la operación. Empresas de la Libertad, combinan de manera única los componentes necesarios de la productividad económica y el ministerio holístico para proporcionar una respuesta poderosa a la realidad de la trata y el comercio sexual.

Hay muchas otras facetas de los negocios y el trabajo contra la trata, que este grupo no fue capaz de abordar en el ámbito de este trabajo. Sin embargo, los temas que se tratan son preocupaciones recurrentes de los dueños de negocios de la libertad actuales. A medida que más empresas entren en este espacio, se harán las mismas preguntas sobre el trabajo con organizaciones no lucrativas, la empleabilidad, y los modelos de negocio rentables. Es por seguir aprendiendo el uno del otro que puede ocurrir el crecimiento y el progreso. Ofrecemos este trabajo como una celebración del trabajo actual, un trampolín para nuevos debates, y un punto de encuentro para el desarrollo futuro.

Las recomendaciones y los planes de acción

Recomendaciones

- se han determinado las fuentes de la penetración de capital y de negocios.
- que las empresas de la libertad exploran la diversificación de productos y servicios, incluyendo la exploración de posibilidades en los mercados locales y teniendo en cuenta las tendencias de mano de obra intensiva, como el eco de la tendencia de la reutilizar / restaurar y reciclar.

Planes de Acción

- Realizar una SWO Tanalysis de todo el grupo de negocio de la libertad mundial para revelar las debilidades que deben ser abordadas y destacar oportunidades de explotar.
- Hacer la investigación (en curso) de este grupo está disponible para los principiantes de negocios de la libertad y la gente de negocios en la forma de una "Guía para Empresas de la Libertad", que se examinarán con mayor detalle los méritos de los diferentes negocios y estructuras legales, las necesidades específicas de los distintos grupos de empleados, etc.
- La comunidad de libertad de empresa debería estudiar la creación de una asociación de consorcio / comercio para aprovechar las oportunidades, tales como:
 - El desarrollo de nuevos mercados a través de la promoción de una marca de libertad.
 - Proporcionar / aumentar el acceso a: personas (expertos, voluntarios, de capital / financiación / subsidios y los mercados a través de ferias, etc.)

- La asociación para resolver problemas y construir el poder de compra colectiva (es decir, el intercambio de envío u otras funciones logísticas, la compra de servicios de optimización de motores de búsqueda o bancarias fuera del alcance de los socios individuales).
- Cooperación (y la subcontratación) en el diseño, desarrollo, producción y comercialización de productos dentro de la comunidad la libertad de empresa.
- La definición de estándares de buenas prácticas y la ética de la libertad de empresa.
- La desarrollo de la libertad de empresa de nueva creación.
- Creación de nuevas oportunidades de negocio para proporcionar servicios de la empresa de la libertad, comunidad (como la fotografía, el diseño, las actualizaciones de redes sociales, etc.)
- Mercado Sharing information to reveal and underscore gaps and opportunities in the building connections to freedom business colleagues locally , regional y a nivel mundial.

Las personas que deseen comunicarse con los facilitadores del grupo contribuye con respecto a estas recomendaciones y los planes de acción pueden hacerlo en:

info@bamthinktank.org.

Referencias

Annan, Kofi. (2000). Speech to the United Nations General Assembly, New York City, New York.

IMF. (2012). World Economic and Financial Surveys. World Economic Outlook Database. Retrieved February 27, 2012, from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/index.aspx>.

Oglio, Dall. (October 12, 2004). Speech to United Nations General Assembly, New York City, New York.

U.S. Department of State. (2007). Trafficking in Persons Report 2007. Retrieved from <http://www.state.gov/j/tip/rls/tiprpt/2007>.

U.S. Department of State. (2012). Trafficking in Persons Report 2012. Retrieved from <http://www.state.gov/j/tip/rls/tiprpt/2012>.

Bibliografía

Libros

- Batson, T. & Neff, B. (2007). *Business Ethics: Sunday Ethics – Monday World*. Marion, IN: Triangle Publishing.
- Befus, D. (2005). *Where There Are No Jobs: Enterprise solutions for Employment and 'Public Goods' for the Poor*. Miami, FL: Latin America Mission.
- Bock, T. *Mission Improbable: Business As Missions*.
- Maranz, D. (2001). *African Friends and Money Matters: Observations from Africa* (Publications in Ethnology, Vol. 37). Dallas, TX: SIL Publications.
- Myers, B. (2011). *Walking with the Poor: Principles and Practices of Transformational Development*. Maryknoll, NY: Orbis Books.
- Prahalad, C.K. (2009). *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits, Revised and Updated 5th Anniversary Edition*. Upper Saddle River, NJ: Wharton School Publishing.
- Stackhouse, M., McCann, D., Roels, S., & Williams, P. (Eds). (1995). *On Moral Business: Classical and Contemporary Resources for Ethics in Economic Life*. Grand Rapids, MI: Wm. B. Eerdmans Publishing Co.
- Stevens, R. (2006). *Doing God's Business: Meaning and Motivation for the Marketplace*. Grand Rapids, MI: Wm. B. Eerdmans Publishing Co.
- Yunus, Muhammad (2010). *Building Social Business: The New Kind of Capitalism That Serves Humanity's Most Pressing Needs*. New York, NY: Public Affairs.

Artículos

- Crawford, C. (2012). *Keeping the Captives Free: How Business for Transformation Can Create Sustainable Jobs for Survivors of Human Trafficking and Prostitution*. *Journal of Asian Mission* 13:1 (2012): 37–55.
- Surtees, R. (2012). *Reintegration of trafficked persons: Supporting economic empowerment* [PDF]. Available from <http://www.kbs-frb.be/publication.aspx?id=303216&src=true&langtype=1033>.

Páginas web

- Regent College –The Marketplace Institute - <http://marketplace.regent-college.edu>. EMyth - Business Coaching, Education & Training - <http://emyth.com/b>.
- Currículo
- SA (Servants Anonymous) Formation of Servants - https://safoundation.com/sa_formationofservants_program/foscurriculum

Glosario

Abreviaciones

BAM: Business as Mission

BAMTT: Business as Mission Think Tank, convened in Chiang Mai, Thailand in April 2013.

GDP: Gross Domestic Product

SME: Small Medium Scale Enterprises

TIP: Trafficking in Persons report as issued annually by the US Department of State

WFTO: World Fair Trade Organization

Glosario de términos

Cuidados postoperatorios

Proporcionado a las personas que salen de las situaciones de comercio, explotación o tráfico. Cuidado posterior es el proceso por el cual la restauración (física, emocional, psicológica y espiritualmente) se produce. Es un proceso continuo con los programas intencionales y extensos servicios prestados por un corto plazo.

Business as Mission (BAM)

Negocios como Misión es:

- ✓ Negocios rentables y sostenibles;
- ✓ intencional acerca del Reino de Dios propósito y el impacto en las personas y las naciones.
- ✓ Se centró en la transformación integral y las múltiples líneas de fondo de los resultados económicos, sociales, ambientales y espirituales;
- ✓ Preocupado por los pueblos más pobres y menos evangelizados del mundo.

Fair Trade (Comercio Justo)

La seguridad de que los productores del producto (y su cadena de suministro para materiales) se les pagaba un salario justo, dadas las buenas condiciones de trabajo y fueron tratados de manera justa en todos los aspectos de la transacción.

Trata

"Consiste en el acto de reclutamiento, transporte, traslado, acogida o recepción de una persona a través del uso de la fuerza, la coacción u otros medios, con el propósito de explotarlos" (TIP, 2012).

Apéndices

Apéndice A – 10 Tips para profesionales tratando de "cerrar la brecha"	19
Apéndice B - Buenas Prácticas de BAM y el empleo en libertad comercial.....	20
Apéndice C - Buenas Prácticas para la rentabilidad y la sostenibilidad de la Libertad Business.....	21
Apéndice D - Análisis FODA: Negocios del Subgrupo BAM.....	24
Análisis Apéndice E - FODA: BAM y la trata de personas Issue Group.....	26
Apéndice F – Negocios Perfil: FBA.....	27
Apéndice G - Negocios Perfil: BEL	38
Apéndice H – Negocios Perfil Santuario	45

Apéndice A–10 Tips para practicantes tratando de “cerrar la brecha”

Cerrando la brecha (asociaciones) grupo de trabajo

1. Haga preguntas.
2. No asuma que las creencias comunes y valores se lleven a un acuerdo en cuanto a cómo pelear la batalla contra el tráfico.
3. Discutir abiertamente los problemas financieros, expectativas y objetivos.
4. Escuchar a la otra persona.
5. Pagar al experto. Los voluntarios tienen un valor incalculable, sin embargo, evaluar cuándo trabajar con voluntarios y cuándo contratar a un experto.
6. Intencionalmente establecer líneas eficaces de comunicación entre los grupos.
7. Aprenda acerca de su contraparte es decir, lo que los motiva, cuáles son sus metas, etc.
8. Encontrar un terreno común y volver a ella a menudo, cuando los caminos divergen y surgen conflictos.
9. Tener una estrategia de gestión de conflictos para lo inevitable, diferencias de ideas.
10. Permitir a las personas a sobresalir en sus ofrendas porque juntos se puede lograr más.

Apéndice B – Buenas prácticas para BAM y empleo en empresas de libertad

Empleo y Empleabilidad en el grupo de trabajo

Negocios en General como Misión de Buenas Prácticas

Crea tu plan de negocios en un año, tres años, quinquenal y con metas de diez años.

Al crear productos, preguntar, "¿Qué es lo que la gente quiere comprar?" No, "¿Qué podemos vender?"

En cuanto a la fabricación de productos, crear elementos que se destaquen por la calidad y el valor del producto.

La asociación local es clave: los extranjeros no pueden ver las cosas de adentro.

Todo el mundo tiene algo único que ofrecer.

Actuar con ética, legalidad e integridad.

Contextualizar su negocio, lo que puede funcionar en una ciudad o país no puede funcionar en otro.

Trabajar en pro de la sostenibilidad de su negocio, debe planificar para ser rentable.

Sabemos que el éxito no va a suceder de pronto, y que no habrá retrocesos.

Empleo y la empleabilidad de Buenas Prácticas

Buscar fomentar el aprendizaje, el desafiante entorno saludable y positivo para los empleados.

El negocio debe crecer con el paso del crecimiento personal de los empleados.

Considere el desarrollo del personal interno como una prioridad.

Tener pautas y procesos para los empleados claramente definido para que sepan lo que se espera.

Proporcionar habilidades transferibles y capacitación.

El negocio debe estar abierto a las aportaciones de los empleados.

Invierta en su personal y empleados.

Considere la asociación de los empleados y la participación en beneficios.

Utilice las funciones sin fines de lucro para mejorar los beneficios de la empresa a medida que crece, pero no se base en esto para la estrategia a largo plazo.

Vivir en la tensión entre hacer el negocio con éxito y el cuidado de las personas que están tratando de servir.

Apéndice C – Buenas Prácticas para la rentabilidad y la Sostenibilidad del Negocio de Libertad

EMPRESAS DEL GRUPO DE TRABAJO DE BAM

Principios Generales

Pagar salarios justos, sino ser conscientes de no molestar a la economía local con salarios injustificables.
Sea honesto acerca de los subsidios a su negocio o usted nunca sabrá la verdadera sostenibilidad de su modelo de negocio.

Sea específico acerca de cómo su negocio va a servir de forma única libertad. Es fácil desviarse del plan original, cuando las metas y objetivos no están claramente establecidos.

Descubre tu identidad temprana.

No hay que olvidar que este es un negocio, no “un trato de caridad” como un negocio.

No ceder al soborno o atajos.

Anime a los líderes para mantener una actitud positiva, ser adaptable, flexible y paciente.

Plan

Crear un plan de negocios que ha sido examinado a fondo por los gurús de la industria.

Crear mejores prácticas, líneas de tiempo y otros procedimientos operativos estándar (SOP) internos y comunicarlos.

Crear una tabla de trabajo (frente a un asesor) que sostiene el responsable de negocios para cumplir con la misión, operar éticamente, y la rentabilidad.

Tenga en cuenta las leyes y disposiciones locales aplicables a su tipo de negocio.

Asegúrese de que su sistema de contabilidad está en línea con las necesidades nacionales. Muchos países tienen su propio sistema obligatorio.

Contratar a un contador, así como la contratación de un buen auditor externo que puede ver más allá de lo que está en la página.

Mantenga un registro detallado desde el principio. Es mucho más difícil ponerse al día después (con los requisitos legales para el inventario, etc.)

Preparar documentos en los idiomas locales para cumplir con las expectativas de los órganos de gobierno locales y los inversionistas y simpatizantes extranjeros.

Crear líneas claras entre una organización no lucrativa y de negocios cuando una empresa está estrechamente relacionada con una organización no lucrativa.

Esté preparado para la tensión entre la fe y el buen sentido de los negocios.

Producto a base de negocios

Desarrollar una buena calidad del producto. Usted debe vender bien, independientemente de la calidad del producto.

Comience con lo que se puede vender (después de hacer algunas investigaciones de ventas dirigidas), no lo que usted puede hacer.

Encontrar un gran diseñador de productos que entiende las tendencias y los mercados.

Mueva a otro producto (s) si las cosas no van bien o cambie la estrategia de marketing.
Honra tu exclusividad, los clientes del producto. No comparta sus ideas de productos o muestras con otros clientes.
Desarrollar productos basados en las tendencias y adaptarse según sea necesario.
Sea realista acerca de la disponibilidad del producto. A menudo toma mucho más tiempo para obtener una línea de productos a comenzar con un nuevo producto hecho y listo para comercializar cuando se trata de individuos o pequeñas fábricas.
Elegir un producto a base de los recursos disponibles a nivel local.
Tenga en cuenta que los productos que dependen de los mercados de exportación tienen limitaciones.
No comprometa la calidad (por piedad) en lo que respecta al producto.

Inserción en el mercado

Entender el mercado y la industria.
No confíe exclusivamente en la caridad o en la iglesia mercado, el verdadero éxito se encuentra en el mercado mundial compitiendo con otras empresas.
Buscar las oportunidades locales y satisfacer la necesidad.
Buscar un canal que crea gran cantidad de órdenes de compra de manera uniforme.
No expandirse a nuevos canales de distribución sin la capacidad y los recursos para la ampliación.
Tener suficiente mercado para vender sus productos, y producir lo suficiente para satisfacer los mercados.
Esta es la base, pero difícil en el contexto de la libertad.
Proteger la dignidad de los empleados en las historias y los medios de comunicación.

Los socios y las cadenas de suministro

Busque la manera de fuente de materiales asequibles.
Visite a sus socios y clientes para atenderlos. Construya relaciones con sus socios, clientes y proveedores a través de Skype , teléfono , etc.
No compita con su cadena de suministros y socios de ventas.
Asegúrese de que su cadena de suministro es confiable y tiene la posibilidad de diversificación para evitar problemas críticos si tienen problemas con el suministro.
Asegúrese que los productos y materias primas están libres, sin plomo, y puede pasar todas las pruebas para la exportación e importación. Esto puede incluir una inversión en pruebas y el desarrollo de la muestra.
Siga todas las normas legales y de la industria para su categoría de producto.
Aprenda cómo comunicar los estándares de calidad aceptables a sus proveedores.
Ayude a su libertad de negocios, los proveedores, documentando con fotografías e historias para ayudarles en el proceso de ventas.

Personas

No sea impulsado por los beneficios a expensas del personal.
Contratar personal que están sanos y maduros y expertos en su papel.
No tener prisa para promover a posiciones de liderazgo antes de que la gente esté lista.
Permitir a los empleados oportunidades para crecer a través de los fracasos.

Asegúrese de que las personas que son objeto de sus salidas sociales están realmente facultados y tienen la capacidad para dar forma a la dirección de la empresa. Cultivar un sentido de pertenencia con los empleados.

Proporcionar oportunidades para sus empleados a desarrollar habilidades (más allá del empleo básico).

Ofrecer una buena atención y los beneficios de los empleados. Los ejemplos incluyen el desarrollo de un plan de ahorro, ofrecer comidas gratis, cuidado de niños / pre-escolar, seguro médico, atención espiritual y apoyo de matrícula (para los empleados en la educación de adultos y para los niños de los empleados).

Estar preparado para intervenir en problemas familiares, incluida la violencia doméstica.

Los problemas familiares deben abordarse, ya que a menudo afectan el desempeño del trabajo y la asistencia.

Dé tiempo para que cada empleado pueda recibir la sanidad y el desarrollo suficiente.

Esté preparado y tenga un plan de soluciones cuando no hay más espacio para contratar a más empleados y no estén dispuestos a seguir adelante.

Crear descripciones claras y definiciones de roles de manera que las expectativas y las consecuencias sean claras.

Temas interculturales

- ✓ Preparar y entrenar para temas interculturales.
- ✓ Comprender que algunas actitudes culturales pueden afectar el desempeño del trabajo, resolución de conflictos y cuestiones de liderazgo.
- ✓ Siempre respetar y honrar a las autoridades locales y la cultura, incluso cuando parece ser un obstáculo para el éxito.
- ✓ Tenga cuidado con la dominación y el control occidental.
- ✓ Sea sensible a la cultura local al dar consejos basados en la experiencia personal desde una perspectiva occidental.
- ✓ Estar preparado para emplear a traductores hasta que se adquiere el lenguaje local.

Apéndice D – Análisis FODA: Negocio de BAM

Subgrupo

Fortalezas

- Producto significativo/ compra con un propósito.
- Marketing y ventas relacionadas con causa no se limitan al mercado de la iglesia, de hecho, los productos de la libertad tienen más oportunidades para abrirse paso en mercados seculares debido a la finalidad social.
- Empresas de la libertad ven un alto nivel de subsidio; son muy pocas las empresas que no son subvencionados por la gente que da tiempo de apoyo, incluyendo un montón de voluntarios.
- El gran cuidado de los empleados: la atención integral y la preocupación por nuestros empleados, en lugar de centrarse únicamente en la ganancia y la rentabilidad, incluyendo cosas como el cuidado de niños, consejería financiera/planes de ahorro, etc.

Debilidades

- La falta de capital (para comprar todo lo que necesita en la delantera) y el flujo de efectivo son debilidades.
- La falta de experiencia en los negocios y la formación puede ser una debilidad en la construcción de un negocio.
- A veces perdemos de vista la comercialización y precio. Tenemos que vender lo que la gente está dispuesta a comprar, a un precio que la gente va a aceptar.
- Podríamos fracasar en términos de calidad del producto, el diseño o la innovación porque confiamos demasiado en nuestra historia.
- Eficiencia: ¿cuál es el nivel adecuado de productividad que deberíamos estar esperando de la gente? No queremos llevar a la gente, porque estamos a punto empoderamiento y libertad. Sin embargo, si no conseguimos la productividad, no podemos obtener el costo, y ofrecer la libertad a más gente.

Oportunidades

- Tendencia ecológica: reutilización / reciclaje. Reacondicionamiento motos, muebles y prendas de vestir. Esto parece especialmente prometedor porque es intensivo. Estas laborales también ofrece la posibilidad de colaborar con otros organismos en la solución de problemas sociales como la basura / reciclaje.
- La trata y la libertad es una gran tendencia de la década.
- Finalmente estamos consiguiendo la atención del mundo de los negocios, la gente de negocios son cada vez más emocionados de ser parte de una causa.
- Crear un consorcio Libertad, donde la gente se registra para un código de ética en materia de cooperación (para aprovechar posibilidades como poder de compra colectiva, trabajando en diferentes elementos de un producto, y el intercambio de información para descubrir las deficiencias y oportunidades).

- Tenemos que mirar y considerar las oportunidades en el mercado local. ¿Qué puede hacerse a nivel local, y no en función de mercado occidental o exportación?
- La tecnología crea oportunidades para la venta de servicios de negocio a otras empresas por la libertad. Es importante tener en línea presencia en los medios sociales y las comunicaciones, lo que crea un mercado para servicios como la foto, diseño, actualizaciones de redes sociales, etc. entre los grupos de BAM.

Amenazas

- ✓ Las historias pueden ser explotadas por el bien de la ganancia. No queremos que los sobrevivientes sientan que el día en que dejan de trabajar en la prostitución, ya no son negociables. (Si la organización necesita "ex- prostitutas" para mover un producto, ¿cómo las mujeres se mueven más allá de esta etiqueta? ¿Cuáles son maneras saludables para compartir las historias?)
- ✓ No comprometidos con los recursos humanos. Los voluntarios pueden ser volubles, hoy están aquí y mañana no, en un proyecto y no terminan. Además, nuestro personal (la gente que contratamos) a menudo carecen de aptitudes para la vida que llevan a los empleados a ser confiables, estables, o comprometidos.
- ✓ El fenómeno copión - todo el mundo hace lo mismo, obstruyendo el mercado.
- ✓ Enfoque en el rescate (sensacional) en lugar de la restauración (transformacional). La pregunta "¿cuántas víctimas has rescatado?" Es natural, pero poco útil para las empresas de la libertad, que están comprometidos con una tarea más larga y más complicada.
- ✓ Economía global / desaceleración.
- ✓ Todo el mundo se dirige a un mismo mercado. La comercialización en la iglesia es un público limitado.
- ✓ La falta de unidad, el conflicto no resuelto.
- ✓ Prácticas de comportamiento no ético / de visita por algunos profesionales de BAM

Apéndice E – Análisis FODA: BAM y Human Issue

Trata Grupo

En el Negocio como Misión Global Congress en abril de 2013, se celebró una reunión de los participantes de la emisión Grupo BAM y humantra fficking y otros asistentes al Congreso. Durante esta reunión se realizó un análisis FODA mirando el tema general de BAM y la trata de personas. Estos son los resultados de ese análisis.

Fuerzas

- ✓ Altamente motivados para tener éxito, consulta la libertad para las mujeres.
- ✓ Valores bíblicos, fundaciones.
- ✓ Empleados ilimitados.
- ✓ Compartido la experiencia / comunidad.
- ✓ El acceso a los donantes y capital de inversión.

Debilidades

- La falta de atención de calidad.
- Mercado saturado, todavía fracturado.
- Dificultad de trabajo el calendario y las órdenes, o bien no suficiente trabajo o demasiado para las mujeres.
- Los mercados son por lo general muy lejos de la producción.
- Los profesionales a menudo son novatos en el negocio.

Oportunidades

- Integración y colocación con amplios negocios. BAM /
- La mayor demanda de "productos ambientales".
- Enfoque holístico de negocio / curación.
- Negocio "La libertad" como metodología de plantación de iglesias.
- La colaboración entre las empresas de la libertad de promociones cruzadas.
- La colaboración entre las empresas de la libertad para crear el consorcio.

Amenazas

- ✓ Falta de concentración empresarial.
- ✓ El desaliento.
- ✓ Obstáculos del Gobierno / amenaza para el turismo.
- ✓ La incapacidad para evolucionar.
- ✓ Las familias de los empleados (demandas o presiones).

Apéndice F – Perfil empresarial: FBA

FBA Bolsas y Ropa-India



Fondo

Historia

FBA se encuentra en Sonagacchi, la más grande, y más infame distrito del sexo en Calcuta, India. A pocos kilómetros cuadrados son más de 10.000 mujeres están en línea vendiendo sus cuerpos a los miles de hombres que visitan a diario. Muchos son traficados desde Bangladesh, Nepal y la India rural. Para otros la pobreza los ha dejado sin opciones. Los gritos de los niños hambrientos para vender su cuerpo.

FBA abrió sus puertas en el año 2001 a partir de veinte mujeres que estaban desesperadas por la oportunidad de ser libres. Era un trabajo duro, enseñar a las mujeres sin educación y no calificadas para coser sacos de yute con una calidad aceptable para el mercado de exportación. Algunos apenas podría usar un par de tijeras y en los primeros días de la producción diaria, el promedio por persona era menor de dos bolsas. Fue especialmente frustrante cuando las bolsas se cosieron al revés y nadie se dio cuenta. Poco a poco estos problemas se superaron con mucho entrenamiento y paciencia. Hoy en día, mientras que muchas de las mujeres aún no son las más rápidas, la empresa produce alrededor de 1.000 bolsas en un día a partir de yute y tela de algodón.

FBA entró en un nuevo mercado en el año 2009, ofreciendo camisetas de algodón orgánico de comercio justo (camisetas). Muchachas que muestran la capacidad de la bolsa de costura se les dio la oportunidad de entrenar y aprender nuevas habilidades para costurar camisetas. Aunque más pequeño que la unidad de bolsas, FBA es capaz de producir 400 tees por día.

En los primeros años toda serigrafía fue subcontratada a nivel local, sin embargo la calidad de impresión y la entrega a tiempo estaba fuera de nuestro control. Para superar estos problemas y tomar ventaja de la oportunidad de crear más empleos para la libertad, la FBA ahora tiene su propia unidad de serigrafía suministrar dos clientes, FBA Bolsas y FBA Tees.

FBA es miembro de la Organización Mundial del Comercio Justo (WFTO) ya a partir de octubre 2012 emplea a 190 empleados.

Enfoque de negocios

FBA es una feria de empleo que ofrece negocio de comercio a las mujeres atrapadas en el comercio sexual de Kolkata. Hacemos yute de calidad y bolsas de algodón y algodón orgánico camisetas, pero nuestro negocio real es la libertad.

FBA exporta bolsos y camisetas a aproximadamente 30 países con los EE.UU. Canadá, Reino Unido, Nueva Zelanda, Australia y Francia siendo los mayores mercados.

FE

Creencias: Creemos en Jesús, que era y es Dios. Él se hizo carne y vino al mundo. A medida que nuestro vecino nos mostró de nuevo quién es Dios, su naturaleza y su corazón.

Jesús, en su primer período, en Lucas (capítulo 4) tomó las palabras de Isaías y los hizo suya. "Ungido para dar buenas nuevas a los pobres, la liberación a los cautivos y dar vista a los ciegos, la libertad a los oprimidos, el año del favor del Señor. "

Puesto que Jesús es Dios hecho carne, los que dicen seguirlo necesitamos también estar en las mismas cosas. Tratar de llevar la buena noticia, liberar a los cautivos, dar vista a los ciegos y libertad a los oprimidos.

Experiencia profesional

Nosotros, K y A (los fundadores de FBA), no teníamos ninguna experiencia previa para el establecimiento de la empresa, pero sabíamos cómo pedir ayuda. El pueblo de Dios a nivel mundial tienen mucho conocimiento y experiencia y la clave ha sido recurriendo a eso.

K ha sido un pastor y Pig Farmer es un especialista en fisioterapia. Como se ha señalado más arriba: la experiencia de los líderes no es tan importante si son capaces de abarcar la totalidad colectiva de lo que el pueblo de Dios tiene que ofrecer. Sin embargo, es importante saber cuándo ser guiados por otros a través de buenos consejos y ayudar al mismo tiempo. Estar preparado para levantarse y tomar la iniciativa. A través de nuestros propios defectos hemos descubierto que el liderazgo empresarial se encuentra a menudo en lo que muchos consideran el pueblo más inverosímil.

Estrategia y Visión

Propósito

Misión: En la Empresa para la Libertad

FBA trata de ofrecer la opción de la libertad a las mujeres atrapadas en la prostitución a través de un empleo digno, un buen sueldo en el contexto de una comunidad solidaria amorosa.

Última libertad es saber la gracia y la misericordia de Jesucristo.

Valores

Su Reino Viene

Buscamos ser una comunidad redentora de la fe, compartiendo el amor de Jesús por la palabra, signo y acción para que las personas no creyentes se conviertan en seguidores de toda la vida de Jesús.

Nuestro método es simple. Las comunidades de personas que se comprometen a seguir a Jesús, junto al vivir en los mismos barrios y compartiendo con nuestros vecinos el viaje de aprender a amar a Dios,

Creemos que Jesús nos llama a una nueva forma de vivir. Por lo tanto nos esforzamos hacia un estilo de vida que incluye y demuestra los valores del Reino de la siguiente manera:

Dios Aprender a aceptar el amor de Dios para todas las personas. Nos esforzamos por quererlo, colocando su voluntad por encima de la nuestra, ayudando a construir su Reino sobre nuestra propia, participando en su misión y confiando en su poder y la vida. (Lucas 4)

Comunidad Nos esforzamos para amarnos de la misma manera en que Jesús ama. Vivimos intencionalmente con los pobres como nuestra familia y vecinos. A través de las relaciones que participamos en la vida cotidiana, con todas sus alegrías y sus luchas. Queremos que la forma en que vivimos juntos y tratamos unos a otros para representar y celebrar el Reino que Jesús ofrece a todos nosotros. Esta comunidad no existe para sí misma, sino que trata de incluir a otros, (especialmente aquellos que son usualmente excluidos), y la comunidad de acogida para nuestros vecinos. (Filipenses 2:1-18)

Campana De Siervo Nos comprometemos a servir a Dios a través de "pequeños actos hechos con mucho amor " por los demás, nuestro barrio, nuestra familia global y " extranjeros " que se cruzan en nuestro camino.

Belleza Buscamos las huellas de Dios en la creación a través del sufrimiento y de la celebración, en las personas marginadas y sacrificio. Buscamos maneras creativas para despertar esta conciencia en los demás.

Simplicidad Queremos ser amantes generosos, usando nuestro tiempo, talentos, dinero y bienes. Esto requiere simplicidad de estilo de vida que no está impulsado por nuestros insaciables deseos. Esto viene de la comprensión de que lo que somos y lo que tenemos, nos son confiados por Dios a utilizar para sus propósitos (Mateo 5)

Gracia Mostramos favor inmerecido a los demás a través de actos sacrificiales de bondad, perdón, costos de la paz y la hospitalidad. Nos colocamos en la posición de recibir la gracia a través de la confesión y de la vulnerabilidad y reconocer que todas las cosas buenas son un regalo de la gracia de Dios.

Justicia Buscamos oponernos a las relaciones injustas, y construir (interpersonal, social, global y económica) la ayuda, la justicia y la paz.

Transformación Queremos ver el Reino venir! Así que nos asociamos con Dios y con nuestros vecinos para buscar Unidos una transformación, dentro de nuestro vecindario. Siendo siempre conscientes de nuestra propia necesidad personal de transformación, respetamos y agradecemos el papel crucial de los demás, especialmente de los más pequeños entre nosotros, en nuestro camino de convertirnos más como Jesús.

Esperanza Vivimos en la creencia de que otra Reino está aquí, muy cerca, en nosotros, y los que vendrán. En esta confianza vamos a intentar grandes cosas para Dios y esperar cosas milagrosas.

Nuestro Pan Diario (Negocios)

En Negocio para liberar a las personas

Quiénes somos como comunidad y lo que somos como una entidad de negocios, no deben estar separados. El Negocio fluye de nuestra identidad como comunidad. Aunque nuestro negocio se centra en los de la industria del sexo de Asia, nuestras comunidades deben conocer límites.

Como comunidades de negocios, nuestra primera responsabilidad es con los hombres y los niños que todavía están de pie en la línea que venden sus cuerpos porque no tienen otra opción. Si bien hay muchas de esas mujeres y niños, FBA debe estar siempre en un estado de crecimiento. Entendemos, en última instancia que el crecimiento significa orquestar una adquisición de negocios. FBA como un negocio de la libertad debe tratar de derribar a un negocio la esclavitud (en la forma de una industria del sexo de Asia), que se desarrolla a través de la explotación de los pobres.

Estamos comprometidos con el crecimiento de nuevas comunidades de negocios que traen la libertad entre los que están designados anteriormente. Nos comprometemos a ayudar a apoyar y hacer crecer estas comunidades empresariales. Dado que las relaciones son fundamentales para el FBA es probable que sean más de 150 personas de estas comunidades.

Entendemos, en un contexto del negocio, la marca FBA es importante para el crecimiento de estas comunidades en cuanto a la venta de productos y servicios. Nos comprometemos a asegurar la marca

FBA y la libertad que representa, no se diluya.

No somos de rescatar a las mujeres de la industria del sexo, ni qué buscamos para eliminarlos de la zona. Por el contrario estamos a punto de transformación de las comunidades donde las mujeres y los niños se ven obligados a "hacer cola". Para ello FBA se compromete a operar el negocio dentro de las mismas comunidades, tratando de lograr un cambio desde adentro hacia afuera. Se espera que los extranjeros que vienen a servir en el negocio, vivan como vecinos en las comunidades.

Reconocemos todo el negocio se basa en la oferta y la demanda. FBA es responsable específicamente de las mujeres que son o han sido la "oferta" de la industria del sexo. A menos que la demanda cambie de la industria del sexo siempre buscará los canales para satisfacer esa demanda. FBA debe buscar la manera para trabajar con éxito con los hombres que forman parte de la "demanda" ya sea como cliente o un comerciante. (Esto es algo que no hemos podido hacer hasta ahora). FBA está en contra de todas las formas de trata con fines sexuales y buscará activamente para rebajarla en cualquier forma que adopte.

Somos responsables de los negocios FBA comunidades - las comunidades de cada mujer y de los hombres que trabajan en la FBA. Reconocemos un trabajo en sí mismo no es la libertad. Es tal vez, sólo el comienzo. Porque la libertad es un camino que caminamos juntos, enfrentar todas las cosas, nos ofrecemos unos a otros tanto dentro, como fuera de las horas de trabajo de la empresa.

Estamos comprometidos a pagar salarios buenos y justos. Nosotros, sin embargo, cuestionamos la noción personal de recibir un pago basado en la contribución de trabajo y/o nivel de habilidad. Los salarios pagados de esta manera indican que una empresa valora a las personas por lo que pueden hacer y no por su valor intrínseco. Creemos que nuestro valor se deriva del precio que Dios pagó por nosotros de buena gana - la muerte de su propio Hijo. Valor de Dios, simplemente se extiende fuera de su amor por nosotros, y no es de acuerdo con lo buenos que somos o lo que podemos hacer. A pesar de que esto es problemático pagar el mismo salario al personal y reconocer todos son amados y valorados. Reconocemos y apreciamos que algunos de los que contribuyen más que otros pueden encontrar esto difícil. La mayoría, sin embargo, que no tienen educación y no calificada de haber creído durante toda su vida que no son otra cosa, se saben que son amados y valorados por lo que son. Lo que hacemos es esperar que todo el personal FBA trabaje con lo mejor de su capacidad y que las comunidades se comprometan a hacerlo.

Reconocemos que las historias de la libertad son herramientas de marketing útiles, pero entendemos que hay límites en cuanto a cómo deben ser utilizados. Nuestros productos y servicios deben ser capaces de independizarse en el mercado, en calidad y precio. El uso de la historia está ahí para ayudar a que el cliente elija sobre otros productos y no para motivar la compra simplemente sobre la base de la historia.

Protección contra la explotación, significa que FBA tendrá mucho cuidado en cómo se utilizan las historias de las personas y organizaciones en el mercado.

El producto que fabricamos o servicio que ofrecemos no nos define - Cómo nuestro negocio es la libertad. Nosotros hacemos nuestro negocio para oponernos a la injusticia, sobre todo para aquellos a

los que somos responsables.

Somos responsables ante aquellos que compran productos o servicios de FBA. En el cumplimiento de sus necesidades, todo lo que hacemos debe ser de alta calidad a un precio razonable. Nuestros clientes deben ser atendidos con rapidez y precisión. Nuestros proveedores y distribuidores deben tener la oportunidad de obtener un beneficio justo.

Somos responsables ante las comunidades en las que vivimos, trabajamos para la comunidad mundial. Como buenos ciudadanos apoyamos a otros en nuestras comunidades.

Pagamos nuestra parte justa de impuestos y operamos nuestros negocios con honestidad e integridad.

Animamos a nuestros ayuntamientos para hacer mejoras, ayudándoles cuando sea práctico. Participamos en el trabajo hacia una mejor salud y la educación en particular, para aquellos que más lo necesitan.

Nosotros tratamos de proteger nuestro medio ambiente y los recursos naturales y buscamos la manera en la podemos mejorar como comunidad.

Estamos totalmente convencidos que la libertad definitiva, se encuentra en la persona de Jesucristo y trabajamos hacia esta libertad en todas nuestras comunidades.

Con esto en mente seguimos estas prácticas para que nuestras relaciones sigan siendo transformadas con:

Dios soledad
Regular la lectura de las Escrituras y la oración.
Hablar y escuchar a los demás acerca de la escritura.
Auto guardará reposo.
Reunirse regularmente para la oración y la confesión.
Confíe entre sí a las actividades de grupo, celebraciones y eventos.
Resolver conflictos adecuadamente (Mateo 18:15-17).
Practicar el Amor (1 Corintios 13).
Mundo viven en la comunidad.
Amistad intencional, decisiones dentro de nuestra comunidad. Practicar y aceptar hospitalidad en nuestro barrio.

Metas y objetivos de negocio

Metas y objetivos de negocio pueden ser entendidas en y a través de los valores que se explica más arriba. Sin embargo:

A través de negocios sostenibles y saludables nos proponemos:

- ✓ Los buenos productos a un precio justo.

- ✓ Reconocer la marca en el mercado.
- ✓ Ver Miles de Mujeres libres de la esclavitud de la prostitución. FBA es la construcción de una estrategia para incubar y crecer nuevos negocios por la libertad.
- ✓ Que las mujeres conozcan una libertad insuperable en la gracia y la misericordia del Señor Jesús.

- ✓ El trabajo y la adoración como una experiencia compartida por los empleados y una participación cada vez mayor de adoración por la comunidad local.
- ✓ La transformación de la comunidad desde adentro hacia afuera y no de afuera hacia adentro.
- ✓ La Palabra llegó al barrio.
- ✓ Las mujeres que viven en el mismo barrio donde una vez fueron esclavas sexuales, se convierten para su comunidad en agentes de libertad.
- ✓ El salario ganado con dignidad, pasó a la economía local en la comunidad.
- ✓ Los productores, proveedores, cada parte de la cadena de ingresos, recibe remuneración por sus esfuerzos de suministro.
- ✓ Cuidamos de nuestro entorno continuamente tratando de mejorar y ser responsables en todas las prácticas de negocio.

Datos y estadísticas adicionales

Septiembre de 2001:

FBA comenzó con 20 mujeres y un cliente / orden de 1.000 bolsas.

Octubre 2012:

FBA emplea a 188 funcionarios (incluye 15 mujeres en formación)

FBA es capaz de producir alrededor de 1.000 bolsas por día y 400 camisetas - cosidos, serigrafiados y embalados.

Facturación: 920.000 dólares EE.UU.

Beneficio bruto: 110.000 dólares EE.UU.

Beneficio neto: 70.000 dólares EE.UU.

Experiencia BAM

La libertad para unos pocos: Después de 11 años de operación, un número de mujeres han tenido la oportunidad de elegir la libertad. Esto incluye a los empleados actuales, así como las mujeres que ahora están casadas y son amas de casa y madres, así como otras personas que han obtenido un empleo digno en otro lugar. Los hijos de los empleados actuales, en particular las hijas que ahora nunca entran en la prostitución son un motivo de celebración.

Negocios, el catalizador para la comunidad: Al principio, no nos dimos cuenta que el negocio tiene esta increíble capacidad de crear una comunidad solidaria amorosa. El trabajo y la adoración: ¡quién iba a pensar!

Una comunidad de aprendizaje, significa ser transformado, empezando a tener el valor de participar en la transformación de la comunidad en general.

El don de la gracia y la vida con los pobres: Es difícil imaginar algo mejor que vivir la vida con mujeres que han encontrado la libertad de la prostitución y han llegado a conocer la gracia salvadora de Cristo. Para nosotros que no somos pobres, es el privilegio añadido de vivir junto a los que son y aprender quién es Dios y lo que es el Reino. Entendemos que esto es bíblico.

La comunidad en general ve algo bueno: La comunidad del entorno que no son los opresores, y que no ganan desde la prostitución en general, reconocer que algo bueno está pasando. Los líderes de la comunidad "dom" (considerados parias) que viven junto a la comunidad de sexo se han acercado a FBA para establecer este tipo de negocios del Reino también en su comunidad.

Una marca de la libertad: Aunque todavía en su infancia, FBA está empezando a tener un poco de reconocimiento de la marca en el mercado. Aunque FBA quiere ser conocida como una "marca de la libertad" es alentador escuchar comentarios de que la marca/producto, también representa la calidad, un atributo que nos esforzamos.

Rentable / sostenible: Para el número de personas empleadas FBA nunca ha logrado enormes cifras de negocios anuales o beneficios, sin embargo desde el primer día la empresa ha sido rentable y ha permitido el crecimiento en nuestra área más deseada - empleo.

Los líderes están empezando a surgir: De entre las mujeres líderes que están surgiendo, están capacitadas y son nombradas a nuevas posiciones dentro de la empresa.

Las lecciones aprendidas del fracaso

El deseo de FBA es que todas las mujeres empleadas sean libres. Sin embargo, por desgracia esto no es el caso. Un trabajo en sí mismo no es libertad. Algunas encuentran la libertad el día en que comienzan su nuevo trabajo. Para otras, cuando reciben su primera paga y pueden darse el lujo de abandonar el comercio sexual, pero para muchas se trata de un viaje. Tienen que aprender a ser

libre de su pasado que de alguna manera les impide ser libres en el presente. Otras tienen lo que yo llamo “sanguijuelas” unidas a ellas, hombres y mujeres que egoístamente mantienen a las mujeres en la prostitución. FBA está en el negocio de la libertad, y en que incluso una mujer no es libre FBA está fallando en su negocio principal.

Hace un año FBA estableció Tamar (Génesis 38). Tamar es responsable de facilitar las cosas al FBA que el negocio no puede hacer bien. Educación para los niños, el asesoramiento, la asistencia sanitaria, ayuda con la vivienda, las emisiones de deuda para nombrar unos pocos. Originalmente, el " FBA Trust" se estableció, sin embargo, el Fondo ha dejado de operar en las zonas con éxito pero creemos que hará Tamar.

Siempre se tarda más tiempo de lo que piensas: FBA ha planeado tener más de 300 mujeres libres en el empleo para el año 2012 y el negocio ni siquiera ha alcanzado 200. Es el caso de muchas empresas, la crisis financiera ha hecho que sea difícil mantenerse a flote y mucho menos crecer.

El crecimiento se ha logrado, pero a un ritmo muy lento en lo que respecta a nosotros. Hay 10,000 mujeres dentro de una milla de la ubicación de la empresa ABC. Tenemos un largo camino por recorrer para ver la transformación de nuestra comunidad.

Los buenos sistemas han sido difíciles de poner en práctica: Las buenas intenciones no siempre conducen a buenos sistemas. Hemos trabajado un poco más difícil en esta área en el último año y así, y hemos visto algunos avances, sin embargo la empresa tiene un largo camino por recorrer para crear el tipo de sistemas que necesitan estar en su lugar para un crecimiento saludable.

No había suficiente personal indio en los mandos intermedios: Por mucho que intentemos, ha sido muy difícil de emplear personal indio educado competente en la gestión, en particular mujeres. Culturalmente parece demasiado difícil de trabajar en una zona de luz roja como Sonagacchi con las mujeres que han estado en la prostitución. A pesar de muchas entrevistas que ofrecen salarios competitivos, algunos nuevos funcionarios sólo han durado unos días o ni siquiera han vuelto a trabajar en su primer día. FBA está agradecido por el excelente personal de gestión de la India que tiene, sin embargo hemos fracasado miserablemente en designar a más.

Nota: FBA tiene algunos extranjeros que trabajan como voluntarios, algunos de los cuales están en la gestión. Todo el personal de la India se paga y todos los extranjeros son considerados voluntarios.

Atención inmediata en el lugar, importante: Hacer negocios en el borde de la mayor zona de luz roja de Kolkata se asegura de que ningún día es siempre aburrido. Siempre hay una crisis que se avecina, ya sea en la propia empresa o en la comunidad. Por lo tanto, la atención tiende a estar siempre en lo inmediato y a menudo no lo que es importante. Las áreas tales como el desarrollo de productos no han recibido la atención que merecen y es justo decir que la empresa como resultado ha sufrido. FBA está empezando a recoger a su partido en este ámbito tan importante,

pero tarda en hacerlo.

Otras lecciones aprendidas

El negocio es un trabajo duro y no cabe en una semana de 40 horas. Cualquier negocio necesita mucho para ponerse en marcha. Es necesario el compromiso de las personas que van a ir mucho más allá del llamado del deber. Cualquier cosa menos que eso, va a ser difícil para sobrevivir, especialmente en el contexto de la comunidad en Sonagachhi.

Las relaciones se hacen más difíciles como el negocio crece: Antes, cuando FBA empleó 20 y 30 y luego 40 mujeres, todo el mundo parecía conocer a todo el mundo y ellos sabían que el negocio se dirigía. Con numeroso personal, las relaciones y la comunicación tiene que ser mucho más intencional que antes. Esto es particularmente importante para FBA si se trata de mantener sus valores e identidad.

Aprender a celebrar las cosas pequeñas: Alcanzando las metas de ventas y los márgenes de beneficio son cosas para celebrar. Así que es la primera vez que una mujer hila con éxito una aguja o es capaz de cortar con un par de tijeras. Un montón de pequeñas celebraciones garantiza un ambiente de trabajo saludable en la comunidad.

Si una empresa está creciendo en la libertad, otra empresa está haciendo daño a la esclavitud. Dos empresas directamente opuestas a los otros que viven en la misma comunidad, tarde o temprano van a tener conflictos. No es agradable cuando sucede a pesar de que no es una sorpresa.

El ' Mercado Simpático ' no permite tener una empresa sostenible. Al igual que muchas empresas del Reino en esta parte del mundo FBA ha tenido su parte justa de las ventas de solidaridad. Esto es: la gente compra porque querían ayudar a la historia de la libertad. Estamos eternamente agradecidos por las personas que compran nuestro producto porque les gusta FBA. Sin embargo, aunque es bueno empezar con unas ventas de solidaridad, el negocio real no puede y no debe morar en ese espacio de mercado. El negocio sostenible sólo puede lograrse cuando un producto de calidad que la gente quiere comprar se produce y se vende a un precio justo y ganancia justa.

La palabra "AYUDA" es la mejor palabra de cinco letras. La gente quiere ayudar a las empresas del Reino. Averigüe quién debe ser ayudado.

Las personas son siempre más importantes que los beneficios, pero el beneficio es importante para los negocios. Pero sin ánimo de lucro, con el tiempo no habrá puestos de trabajo sino hay gente. Yo creo que es más fácil para la gente de negocios, trabajan en el sector de las ONG, para los que han pasado años trabajando para una ONG para luego ir y establecer un negocio entre los pobres. Inevitablemente, muchas de esas empresas no son sostenibles.

Liderazgo empresarial no siempre se encuentra en aquellos que son los más educados: Algunas de las

mejores ideas de negocio han de proceder de las mujeres que nunca han ido a la escuela. Es importante trabajar duro para crear un ambiente donde todo el mundo tiene una voz y una oportunidad para la entrada y para que sepan que es bienvenida y apreciada.

Me duele mucho cuando la gente muere: Cada año mueren gente del personal a través de la enfermedad, suicidio e incluso asesinato. La celebración de una nueva libertad a veces es de corta duración y es devastador para la comunidad FBA.

Haga lo que la gente quiere comprar: Sé que esto es muy básico y veo mucho de esto. Uno de los errores más comunes al tratar de hacer negocios entre los pobres es empezar con un producto local y tratar de venderlo. A veces eso puede funcionar, a menudo no es así. La primera pregunta no es: "Tenemos este producto, tendrá que comprarlo" Debería ser: "¿Qué es lo que quieres, lo haremos"

Aprenda como Roma no se construyó en un día: Lo que toma 5 minutos para hacer y organizar en los Estados Unidos, podría tomar hasta 4 horas para lograr en Bengala Occidental. ¿Qué se puede lograr en un día en los Estados Unidos puede tardar un mes entero en Bengala Occidental? Paciencia, paciencia y paciencia.

Aprender a contar bien la historia: Una buena historia es una poderosa herramienta de marketing. La libertad de la prostitución y la esclavitud ayuda a construir el reconocimiento de marca, especialmente en un mundo que está empezando a despertar al gran problema de la trata con fines sexuales. Sin embargo se necesita tener enorme cuidado. Historias de la libertad individual son propiedad de las propias mujeres, y sólo se les debe decir o publicados con su permiso. Ellas necesitan ser educadas acerca de la facilidad con que una historia puede ir de un lado del mundo al otro, en una fracción de segundos, su historia a través de Internet, es accesible a todo el mundo.

La corrupción y la integridad: Tratando de hacer negocios del Reino en una cultura donde la corrupción y los sobornos son la forma de operar es difícil. En realidad es imposible, evitar el pago de sobornos en su totalidad porque los agentes que trabajan en nombre de un negocio, simplemente hacen su trabajo y lo ven como un gasto de negocio. A través de los años he escuchado muchas opiniones de los cristianos sobre si está bien que pagar sobornos o no. FBA tiene una política de no pagar intencionalmente sobornos y en ocasiones ha sido muy difícil seguir adelante sin lo que podríamos considerar una intervención divina. Mantener la integridad del negocio es muy importante, pero muy difícil cuando el soborno y la corrupción son moneda corriente.

Ser bueno en algo y luego diversificar. A través de los años FBA ha sido advertido de diversificar. La política del FBA ha sido asegurarnos de que somos buenos en algo antes de considerar cualquier diversificación. Una vez que creemos que podemos hacer algo bueno, vamos a ver una diversificación dentro de nuestra base de conocimientos básicos, que en esta etapa es la costura. Siempre, la pregunta que nos hacemos es: ¿Nuestras mujeres sean capaces de hacer este producto?

Hacer bolsas de camisetas era natural, porque las habilidades básicas estaban allí (aunque para ser honestos en desarrollo camisetas era una pesadilla absoluta por un tiempo). Los nuevos productos de la camiseta también podrían ser vendidos en el mismo mercado que las maletas.

En los primeros días de la empresa ABC ha recibido requerimientos de todo tipo de cosas e invirtió una enorme cantidad de tiempo en los productos en desarrollo. Eso fue tonto y tenemos que aprender a decir no. Haz lo que haces y hazlo bien.

Los éxitos

- ✓ Las mujeres están libres de la prostitución y son libres de vivir una vida digna.
- ✓ Las mujeres encuentran una libertad insuperable en la gracia y la misericordia de Jesucristo.
- ✓ El trabajo y la adoración es una experiencia compartida por los empleados y al mismo tiempo, observado por la comunidad circundante.
- ✓ La transformación de la comunidad: de adentro hacia afuera y no de afuera hacia adentro
- ✓ La mayoría de las mujeres siguen viviendo en la misma comunidad en la que alguna vez lo fueron, literalmente esclavas sexuales. Ellas se convierten en los agentes de libertad. Ellas ganan su dinero de una manera digna y pasan dentro de la misma comunidad de apoyo a la economía local.
- ✓ Las prácticas de negocios y productos son compatibles con el medio ambiente.
- ✓ Los nuevos negocios de la libertad están en funcionamiento, tanto en su origen como destino (de la industria del sexo local).

Planes para el futuro

Un nuevo negocio, ha creado recientemente: FBA Incubadora de Empresas.

El FBA Incubadora, existe para facilitar y establecer nuevos negocios de la libertad con el fin de hacer frente a la trata y la prostitución. A través de la formación, la investigación y la dotación de recursos es nuestra esperanza para plantar muchas nuevas empresas en los próximos años.

Conclusión

Crear una empresa en el contexto de una zona de luz roja siempre va a ser un trabajo duro. Cuando se contrata a los empleados la mayoría de las empresas buscan habilidades y experiencia a cambio de un salario justo. FBA contrata sobre la base de la necesidad de una mujer por la libertad, independientemente de la habilidad o la experiencia y trata de pagarles a los estándares del sector a pesar de que su productividad es a menudo menos. Muchas de las mujeres que trabajan en FBA nunca han ido a la escuela, no sabe la edad que tienen y no saben cuándo es su cumpleaños. La mayoría tienen grandes problemas de salud que a menudo están relacionadas con su antiguo comercio. Sorprendentemente, la mayoría (aunque no todas) aprenden a coser bolsas de calidad de exportación y camisetas. Dar a las mujeres una oportunidad, que han sido desechadas por la sociedad y llenas de vergüenza encontrar la esperanza y la dignidad en el contexto de una comunidad, está lejos de ser perfecto. Sin embargo, la curación de Dios está obrando en los corazones y las mentes a medida que trabajamos juntos cada día.

Negocio Unido sostenible como alternativa a la trata y la prostitución tiene un alto valor. Si las empresas pueden ofrecer a unos pocos cientos de mujeres la elección de la libertad. El negocio es capaz de proporcionar oportunidades para la libertad, tanto en el pueblo (en la fuente) y en el burdel (en el destino).

Apéndice G – Perfil empresarial: BEL

BEL– Bangladesh



Fondo

Historia

Se han puesto en marcha dos programas de entrenamiento basados en Bangladesh y dirigidos por Christian ONG en 2008 y 2010 para las mujeres que quieren salir de las calles y de la prostitución. Ambos programas han encontrado que muchas mujeres están desesperadas por una oportunidad así, después de haber sido forzada (de trata) a ejercer la prostitución y la explotación. También se dieron cuenta que el trauma que estaban saliendo las mujeres por un empleo ordinario hecho difícil, si no imposible. BEL fue fundada para responder a la necesidad de proporcionar un trabajo digno a las mujeres que habían completado uno de estos dos programas de formación. BEL inició su producción en mayo de 2011.

Registrada como una sociedad anónima en Bangladesh, BEL ahora cuenta con dos oficinas y emplea a 50 mujeres que han completado un programa de capacitación de los asociados. BEL espera seguir creciendo para que la dignidad sea una realidad para muchas mujeres explotadas.

Enfoque de negocios

En la actualidad, BEL tiene líneas tanto textil como joyería, aunque el registro de empresa permite la expansión a otros productos y servicios. El producto más vendido es la manta Kantha, una manta tradicional bengalí hecha a costura, seis capas de sari vintage o reutilizados junto con puntadas rectas largas en filas ordenadas. La línea de joyería cuenta con artículos hechos de latón, cobre y plata e incorpora elementos únicos a Bangladesh como el bambú y tela sari o hilo.

Fondo fe

Se nos enseña en Isaías 1:17 buscar la justicia al oprimido, hacer justicia a los huérfanos y a defender la causa de la viuda. Como BEL se esfuerza para hacer exactamente esto, creemos que Dios será glorificado y se moverá en medio de nosotros. Es nuestro deseo que a medida que las mujeres se sienten liberadas literalmente que se encontrarán también con su Creador.

Experiencia profesional

RS es el Director Gerente del BEL y tiene una maestría en Salud Pública. RS trabajó previamente en Protección Infantil, Educación para la Salud, VIH Conciencia / Prevención, atención y apoyo a los huérfanos. RS llegó a Bangladesh para desarrollar programas de sensibilización sobre el VIH con el Comité Central Menonita en agosto de 2006. Dentro de este programa se inició una capacitación para el trabajo y el programa de rehabilitación para mujeres que quieren salir de la prostitución que BEL ahora es socio. Al ver la cantidad de mujeres en Bangladesh que han sido terriblemente explotadas, están desesperadas por la oportunidad de tener un empleo digno, y cómo drásticamente sus vidas se transforman incluso con una pequeña oportunidad, RS sintió la dirección de Dios para iniciar un negocio asegurando un cambio sostenible y dar oportunidad a más mujeres.

Estrategia y Visión

Propósito

La visión de BEL es para las mujeres en todo Bangladesh para tener la oportunidad de mantenerse a sí mismas y a sus familias, mediante el trabajo que encuentren una transformadora dignificación de vida.

Misión

A través de un trabajo digno, BEL proporciona un medio de vida sostenible para las mujeres en situación de riesgo y de las supervivientes de la trata. Las mujeres ganan habilidades de trabajo y se convierten en líderes y empresarias en un ambiente sano.

Valores

- Darse cuenta de que todos son iguales y tienen algo que aportar.
- Trabajar con integridad, compromiso y diligencia.
- Dar prioridad a la asociación y la relación con los demás.
- Tratar a todos con rectitud.
- Cumplir con o exceder los estándares de comercio justo.

Metas y objetivos de negocio

Dar empleo a las mujeres que están en alto riesgo o que han sido víctimas de la trata y / o explotación sexual.

Producir productos de calidad que se encuentran en la demanda, con o sin una historia convincente.

Tender puentes entre los productores y los consumidores, para que los productores se den cuenta del valor y el atractivo de su trabajo y los consumidores se conecten con la cultura y entender cómo sus compras pueden impactar vidas.

CONFIANZA: Creer que la semilla de este negocio fue plantado y cultivado por Dios, tratamos de confiar en su orientación hacia el futuro. Además nos esforzamos por ser administradores de confianza mediante la búsqueda de la sabiduría (Santiago 1:5), orando (Efesios 4:06), siendo astutos (Lucas 16:10-13, Mateo 25:14-30), y el cuidado de la creación y el uso de los recursos naturales.

Rentabilidad: como una sociedad anónima, buscamos ser rentables, pero la práctica de una estructura organizativa inversa donde tratamos de emular la voluntad de Jesús no para ser servido, sino a servir (Mateo 20:28). Los accionistas invierten en la dignidad y la libertad de las mujeres, en comparación con los rendimientos financieros. Los beneficios serán dirigidos al bien mayor, la creación de empleo en forma de desarrollo de productos, desarrollo de sitios, expansión, etc. o para los pagos a los de la producción en forma de aumentos de sueldos, planes de ahorro, la ampliación de beneficios para los empleados, actividades de la comunidad, tales como sensibilización, de rescate o rehabilitación, educación para los Asociados o sus familiares. En caso de que las acciones se abrieran a los funcionarios o asociados, los dividendos en efectivo serán posibles, pero los inversores extranjeros no serán elegibles.

Participación: Todo el personal y los asociados deben sentir un fuerte sentido de la participación activa en todas las actividades de negocio. Esto se demuestra por:

- 1) Una actitud que la mano de obra está directamente relacionada con el éxito del negocio.
- 2) El trabajo es un lugar donde todos tenemos la oportunidad de trabajar " como para el Señor "(Colosenses 3:23-24).
- 3) La conciencia de que nadie está recibiendo la caridad, sino que son parte de un negocio legítimo que buscan beneficios a través del comercio.
- 4) Hay oportunidades para crecer y desarrollarse en los artesanos expertos, gestores, empresarios, soñadores, y triunfadores.
- 5) Foros periódicos, asegurar que todos tengan una voz.
- 6) Oficinas que apuntan a una estructura de cooperación con cada sitio de la lucha por el autogobierno.

Por otra parte, los consumidores también deben participar no sólo mediante la compra de alta calidad, productos deseables, sino también tomar conciencia de las injusticias, ganando una mirada a la vida de las mujeres de una cultura diferente, y su fortaleza en su lucha hacia un futuro mejor. Deseamos para los clientes se conviertan en defensores culturalmente informados, que entienden el impacto de sus compras, puede tener en la vida de las personas.

Reconciliación: como los que han sido reconciliados con Dios reconocemos nuestro llamado como sus embajadores (2 Corintios 5:17-21). Deseamos que todos tuvieran la oportunidad de ser reconciliados con Dios por medio de Jesucristo su hijo. Nos esforzamos para honrar al Padre, compartir el Evangelio de Jesucristo, y hacer todo a través del poder del Espíritu Santo.

Comercial: Nos consideramos administradores de los negocios de Dios. Como hijos del Creador, buscamos la innovación, la viabilidad económica, siempre en desarrollo y la mejora en nuestras líneas de productos, nuestro servicio al cliente, nuestra marca y marketing, y nuestra expansión en nuevos mercados.

Datos y estadísticas adicionales

A través de la participación en programas de capacitación y rehabilitación para las mujeres que quieren dejar la calle y la prostitución, se descubrió que una abrumadora mayoría de estas mujeres se habían vendido, víctimas de la trata, coaccionados u obligados a estas actividades estaban muy avergonzadas. Ellas estaban dispuestas a inscribirse en un programa que les proporcione alternativas y la tasa de éxito fue muy alta. Desde el grupo piloto de 26 mujeres que iniciaron la formación a principios de 2008, el 100 % ha completado el programa de entrenamiento y hasta la fecha todas han entrado y se mantiene la vida en la sociedad en general.

BEL abrió sus puertas para la producción de 01 de mayo 2011, emplea a 14 mujeres de un programa de capacitación comprometido a ayudar a las mujeres salir de la calle. A mediados de 2012 se contrató 29 egresados de este programa. Dos mujeres volvieron a las calles, donde continúan mendigando para ganarse la vida. Otra mujer tenía tales estallidos de violencia, volvió al programa de formación de más tiempo para trabajar en sus problemas de ira. Nuestra segunda oficina abrió en abril.

En el 2011 se empleo a 16 graduados de un segundo programa de capacitación. Cinco mujeres salieron por una disputa sobre los salarios. Cinco mujeres transferidas desde Dhaka a la segunda oficina. Ocho graduados adicionales del segundo programa se emplearon en febrero de 2013 y 7 graduados adicionales fueron empleados en abril de 2013.

Una pequeña empresa de joyería cayó, bajo gestión BEL en febrero de 2012 que proporciona puestos de trabajo y más opciones para las mujeres que necesitan empleo. Una mujer fue promovida desde la producción hasta la gestión. Todas las mujeres en la producción reciben la formación continua con la esperanza de que más serán capaces de asumir roles de liderazgo.

BEL cuenta con distribuidores en los Estados Unidos, Canadá, Hong Kong, Países Bajos y Dinamarca. Esperamos vender directamente en el Reino Unido y, potencialmente en los EE.UU. y en los sitios de la Web.

Como se trata de una nueva empresa, no es apropiado dar estadísticas financieras. Basta decir que en los primeros 9 meses de negociación teníamos una pérdida, pero en el primer año completo de operaciones hemos sido capaces de devolver una pequeña ganancia. Tenemos el cuidado de pagar un salario razonable (algunos de pago por pieza), que es más alto que el salario mínimo. La inversión de capital se ha realizado sobre una base de alimentación, en lugar de una gran inversión. Como es requerido por las normas del país, el personal expatriado se les paga un sueldo establecido por un departamento del gobierno, pero luego puede pagar ese dinero a la empresa, ya sea como un préstamo a corto plazo, o en su caso en forma de préstamo a largo plazo. El problema financiero más grande que tenemos es el flujo de caja.

Experiencias de BAM

Los éxitos

Los productos han tenido una gran demanda. Los clientes han quedado satisfechos. Hemos estado vendiendo tanto como podemos producir casi desde el primer día. Tenemos fuertes ONG asociadas que prestan apoyo permanente a las mujeres que empleamos. Sin embargo, nuestros éxitos principales se están viendo en la dignidad de los rostros en la vida de las mujeres que se transforman de manera espectacular y que son capaces de ofrecer esta oportunidad a más mujeres cada año.

Desafíos

Muchas mujeres tienen un bajo rendimiento. Muchas tienen un nivel de educación muy bajo y luchan con problemas de salud mental. Varias mujeres experimentan violencia doméstica en curso, que hace que sea difícil para ellas trabajar. La asistencia y puntualidad son problemas muy graves que afectan a la producción.

Sobrevivir en las calles genera un comportamiento que no es propicio para un ambiente de trabajo tranquilo, se lucha contra los celos y el robo es un tema recurrente. Los problemas de salud son un problema continuo. Los hijos de los trabajadores también luchan con enfermedades frecuentes. El personal no está preparado para hacer frente a los problemas que enfrentamos. Es muy difícil encontrar el equilibrio entre ser sensible a los problemas personales graves, y el establecimiento de un nivel lo suficientemente alto para la producción.

Lecciones aprendidas

El empleo como fuerza de trabajo de las mujeres con antecedentes de graves traumas, crea muchas dificultades. Las emociones de los empleados son muy fuertes con algunas mujeres, van periódicamente en la histeria. A menudo están casadas con hombres que son abusivos y varias mujeres han sido capaces de trabajar durante varios días pese a las lesiones que han recibido. Luchar y discutir es común. Las mujeres se son muy celosas y constantemente asumen que están siendo irrespetadas o maltratadas. La asistencia regular pasa por una variedad de razones que van desde una enfermedad hasta problemas familiares.

Las recomendaciones son para:

- Entregar constantemente los problemas a Dios.
- Tómese un tiempo para orar, no importa lo ocupado que esté.
- Detener y dar abrazos y otra vez.
- Asegúrese de celebraciones y gratificaciones positivas al éxito.
- Asociarse con otros, para proporcionar apoyo social y educativo.
- Continuar y revisar por qué está haciendo este negocio.

Estudio de caso

Shopno * es una madre de 20 años de edad, tiene dos hijos uno de tres y otro de un año de edad. Ella fue empleada por BEL en mayo de 2011. Su hijo mayor estaba en Hope Enter prises guardería. Ella dio a luz a su segundo hijo en septiembre de 2011. Con un marido drogadicto que va y viene de la cárcel, Shopno parecía casi sorprendida de que estaba embarazada. El abandono, y con un niño para cuidar, era lo que la había llevado a la mendicidad y la prostitución en el primer lugar.

Un segundo hijo parecía abrumar realmente Shopno. Ella estaba abusando de sus dos hijos. Su producción se redujo significativamente y ella pudo ser capaz de ahorrar dinero cada mes a duras penas para sobrevivir. Sus relaciones con sus compañeros de trabajo y sus supervisores estaban siempre llenas de conflictos. Sentía que nadie la quería y la hostilidad que proyectaba no ayudó. Su producción continuó disminuyendo, esto aumentó más su estrés. Ella siempre estaba culpando a otros por sus problemas.

Hope Enter prises se asocia con una ONG que proporciona el primer año de formación en el empleo, así como el apoyo continuo una vez se emplean a sus graduados. Shopno fue referida para consejería y comenzó a participar de una hora por semana. Para este tiempo le pagaron.

Se identificaron los siguientes temas:

COGNITIVO	ACTITUD	EMOCIONAL
pensamientos negativos como "nadie me quiere", "el personal no es justo"	La violencia física hacia los niños -ira arrebató que lleva a nuevos conflictos con los colegas -culpando a la gente sin cesar por su dificultad.	ansiosa por estar sola en la crianza de dos hijos, -triste situación de vida actual -enojada por la vida en general

Se establecieron objetivos inmediatos para disminuir su ansiedad o nivel de estrés, aprender los procesos de pensamiento positivo, modificar el comportamiento negativo no deseado mediante la enseñanza de nuevas conductas positivas, y para ayudar a aprender las habilidades positivas.

Objetivo a largo plazo:

Empoderamiento a través de la construcción de la autoestima, pero esto requerirá tiempo y no se ha logrado hasta la fecha.

Enfoque teórico:

REBT (Racional-Emotiva-Behavior)

El plan inicial de tratamiento terapéutico se orientó hacia la solución de los síntomas conductuales urgentes / inquietantes, como la violencia física hacia los niños y los conflictos con sus colegas.

Centrada en el Cliente

Dar consideración positiva incondicional al cliente, la escucha empática, etc.

Técnicas y Procedimientos:

- Breve psico educación con el consejero social sobre la teoría del apego madre-hijo. ¿Cómo funciona en su propio contexto, ser una madre soltera?
- Vea un clip de película corta sobre la crianza. Luego de interactuar con el cliente, el consejero da retroalimentación.
- Enseñar habilidades de auto cuidado (un poco de las finanzas y los recursos presupuestarios y de la red de apoyo que el cliente necesita).
- Pensamientos negativos ya que se presentan y controlan la forma en que le afecta en el trato con las personas o sus hijos.
- Afirmar y validar los sentimientos que se expresan, especialmente los negativos.

Se evaluó el nivel de estrés de Shopno y se identificaron las fuentes de este estrés. Las dificultades financieras de Shopno fueron identificados como un gran factor de estrés. Una vez identificadas, las fuentes de estrés, fueron clasificados de acuerdo a su capacidad de gestión.

Al paciente se le enseñó a recortar pensamientos catastróficos. Así pensamientos autodestructivos fueron desafiados y ella se animó a aprender a pensar de una nueva manera que conduzca a mejorar su comportamiento y sentimientos.

La preocupación del paciente sobre el futuro de sus hijos fue tratado. Ella era muy futurista en su pensamiento y el establecimiento de metas para sus hijos. Hablamos con ella sobre la importancia del presente y el futuro; que la importancia del presente curso de la vida afectaría el futuro. Shopno se le enseñó a establecer objetivos limitados en el tiempo y los objetivos a largo plazo. El funcionario brindó apoyo emocional y mucha afirmación al paciente.

El cambio en el comportamiento de Shopno en el lugar de trabajo era dramáticamente diferente dentro de un corto período de tiempo. Ella fue amistosa con sus colegas, recibió una mejor corrección, y su productividad mejoró. Ella todavía tiene una gran cantidad de estrés para una mujer tan joven, y tiene mucho trauma que no ha sido abordado. Ella no parece haber desarrollado algunas habilidades para tener más éxito en su trabajo y como madre. Ella recibió el premio de empleado del mes en marzo de 2013.

* Nombre cambiado

Conclusión

La eficacia en curso se medirá por lo siguiente:

- ✓ Capacidad para emplear por lo menos 10 a 20 mujeres adicionales al año.
- ✓ Al menos cinco mujeres toman pasos hacia la obtención de papeles de liderazgo al año
- ✓ Un mínimo de 80 % de los niños de los Asociados están asistiendo a la escuela y alcanzan metas educativas y de desarrollo.
- ✓ A través de los servicios al menos, el 10% de los maridos aumentan el empleo y están expuestos a la información sobre cómo ser mejores compañeros y padres.
- ✓ Las asociadas están en ascenso para adquirir una mejor vivienda, una mejor nutrición y un nivel básico de seguridad financiera.
- ✓ Los consumidores encuentran productos de calidad que son deseables y con la marca de una

manera conveniente, sin embargo, también se ven afectados por la historia.

- ✓ Los propietarios y el personal mantienen un equilibrio de cimentarse en el trabajo, se dedican a la oración, buscar la guía divina, y ofrecer prácticas de negocios astutos e innovadores.

Planes para el futuro

Seguimos empleando de 4 a 7 mujeres cada pocos meses. También estamos trabajando para consolidar los sistemas, capacitar al personal, desarrollar nuestra línea de productos y solidificar nuestra base de clientes. Estamos abriendo un nuevo sitio en una zona rural a finales 2013/principios de 2014 que permitirá a las mujeres a moverse con sus familias para tener un nuevo comienzo, si así lo desean. También serán capaces de criar a sus hijos en una comunidad más segura, vivir en una vivienda mejor, y tener un buen número de escuelas para elegir. Finalmente nos gustaría tener un sitio donde la gente puede visitar, participar con el personal de producción, obtener una apreciación de la artesanía y las culturas de Bangladesh, y ver cambiar vidas a través de un trabajo digno.

Principal Investigación miembro: RS

Apéndice H – Perfil empresarial: iSanctuary



Fondo Historia

Santuario Internacional (iSanctuary) existe para ser un santuario para los sobrevivientes de la trata de personas y de ser parte del movimiento para poner fin a la empresa ilícita. Tanto de los fundadores de iSanctuary nunca espera se dedican a hacer negocios como misión, en especial no en el ámbito de la ayuda a las víctimas de la industria de la explotación sexual comercial.

Después de pasar tiempo en la India, Stephanie Pollaro y Wendy Dailey vieron necesidades que no podían mirar de lejos y decidieron actuar. En el caso de Pollaro, un artículo de una revista sobre esclavas sexuales capturó su corazón. Dailey primero visitó la India y "se enamoró del país y su cultura, pero fue alcanzada por la increíble pobreza". Las dos se encontraron en este viaje y se encontró similitud en la pasión por hacer algo para ser parte de proporcionar esperanza y facilitar la libertad para estas mujeres en cualquier cosa que podían.

iSanctuary fue fundada y comenzó a trabajar con mujeres jóvenes en centros de acogida en la India. Ellas proporcionaron a las mujeres jóvenes una formación y una oportunidad para obtener ingresos, mientras fabricaban joyas, que luego las vendían en los Estados Unidos. Pollaro y Dailey han seguido ampliando su alcance y los servicios que prestan. Una asociación con la Coalición Task Force trata de personas del Condado de Orange ayudó a poner en marcha un desarrollo de carrera, habilidades para la vida, y el programa de tutorías en el 2010 por los sobrevivientes que fueron rescatados en los Estados Unidos.

Enfoque de negocios

iSanctuary genera ingresos para cumplir con su misión mediante la venta de productos hechos a mano, creado por las personas que han sobrevivido a la trata de personas. La organización trabaja para rehabilitar a niñas y mujeres jóvenes rescatadas de la trata de personas.

iSanctuary les proporciona capacitación comercial y los capacita con las habilidades que necesitan para mantenerse a sí mismos y buscar un mejor futuro llenos de opciones tangibles. Son sobrevivientes de la trata, son compensadas en un nivel de 100 % por encima de las ganancias del comercio justo. iSanctuary opera tanto en Mubmai , India y el Condado de Orange, California, en los Estados Unidos.

Los miembros del personal visitan los hogares de cuidado posterior en Mumbai para reclutar y capacitar a los participantes sobre cómo hacer joyas a mano. Una vez que la producción de la joyería es completa, los productos son enviados a EE.UU. para su distribución. Sobrevivientes locales en el condado de Orange reciben y empaquetar los productos, manejan la distribución, y gestionan la tienda en línea.



Compensar los sobrevivientes de la trata de personas, a razón de 100 % sobre un salario de comercio justo y proveer educación y apoyo es fundamental para las prácticas de iSanctuary. La joyería que iSanctuary vende en su página web y en los establecimientos de venta al por menor está hecho a mano por los sobrevivientes y firmada por la persona que hizo a mano. Los sobrevivientes de la India también se les paga para empaquetar los artículos con cuidado y enviarlos a los Estados Unidos donde se venden.

Los sobrevivientes de los Estados Unidos se emplean para el inventario, procesar y enviar los artículos. Reciben formación en toda su relación laboral con iSanctuary y pueden recibir promociones, ya que demuestran fortalezas y visión para los negocios.

oportunidades profesionales para los Sobrevivientes programa Trata (POST), proporcionan una formación multifacética y un programa de desarrollo diseñado para proporcionar beneficios a la trata, sobrevivientes que permanecerán con ellos mucho después de que se gradúen. Si bien el programa está diseñado para ser un total de 9 meses, se han producido varios casos de mujeres que tuvieron que abandonar el programa antes de tiempo porque fueron capaces de obtener un empleo a tiempo completo. iSanctuary pide que las mujeres se queden un mínimo de 6 meses para adquirir las habilidades necesarias antes de seguir adelante, pero después de ese requisito, se les anima apoyar para encontrar empleo a tiempo completo.

Cuando Susana llegó a iSanctuary, ella era extremadamente oportuna, tímida y tranquila. Le faltaba la confianza necesaria para realizar las tareas y la capacidad de tomar posesión en su trabajo. Dentro de los nueve meses que trabajó en iSanctuary, ella floreció. Ella comenzó a tener confianza en sí misma y comenzó a trabajar de forma más independiente. Susana tomó la iniciativa en su posición, haciéndose cargo de las tareas que los compañeros de trabajo que no habían acabado o que completaron correctamente. Su confianza le dio la capacidad de ver el panorama general y tareas completas de principio a fin. Susana se convirtió en una empleada crítica en iSanctuary, una llena de vida y de risa, a diferencia de lo individual y silenciosa que era al comienzo.

Después de su graduación, Susana fue capaz de ganar el trabajo a tiempo completo en la comunidad en un negocio local. Esta conexión se realiza a través de la creación de redes con las relaciones establecidas y los esfuerzos de colaboración de la industria contra la trata. Susana ahora es capaz de mantener a sus dos hijos y tiene la confianza necesaria en su nuevo trabajo, que muestra la capacidad de aprender y crecer a partir de los errores y tomar posesión de su trabajo.

Fondo fe

Pollaro y Dailey visitaron la India, como parte de los desplazamientos de tipo misionero separados. Cada una sintió un tirón hacia la adopción de medidas que se prolongó mucho después de sus viajes programados. Cuando se conocieron, su pasión compartida y la atención de la gente de la India impulsaron a unirse juntos y proyectan una visión que se convertiría en iSanctuary.

Al principio de su vida de negocios, determinaron evitar una etiqueta exterior de ser una "organización cristiana". Si bien son conscientes de las decisiones que se toman, como el que se ha seleccionado para los miembros del consejo o de otros puestos de liderazgo, muchas de las personas que sirven fielmente a su organización han sido voluntarios que no comparten la misma fe con los fundadores. Si bien hay algunas regulaciones en la India que tendrían el grado limitado en el que se comunicaban su fondo fe en una forma abierta, han encontrado evitar esas articulaciones beneficiosas de otras maneras.

A lo largo de su viaje, el liderazgo de Sanctuary ha buscado la dirección de Dios. A pesar de cierta falta de conocimiento de los negocios de los miembros, se percibe que Dios ha mostrado la forma y orientación, lo cual es fundamental para su ética de negocios y opciones.

Ambos fundadores de Sanctuary llegaron a la experiencia con muy poco conocimiento de los negocios.

Pollaro tiene un título de postgrado en consejería y es responsable de proporcionar gran parte de la atención en primera persona y de la formación a las niñas que participan en los programas del Santuario Internacional.

La educación de Dailey está en artes liberales y la enseñanza. Ella ha enseñado tanto en el Condado de Orange, California, así como en Phnom Penh, Camboya. En el pasado, se ha desempeñado ampliamente en Mumbai. Actualmente, ella se encuentra en el condado de Orange, California, donde coordina voluntarios, eventos, ventas, capacitación, promoción, comunicación, desarrollo, y las alianzas.

Estrategia y Visión

Propósito

La misión de Sanctuary es: "Abogar por los explotados del mundo, para educar al público acerca de la trata de personas y su prevención, y para ser un instrumento en la prestación de los sobrevivientes de los medios para reintegrarse como miembros valiosos de la comunidad".

Valores

Dos temas impregnan todo lo que iSanctuary hace:

En primer lugar, todos los sobrevivientes deben ser tratados como personas y no marcados como víctimas. No introducir a las mujeres como "sobrevivientes" y tener una política de nunca pedir su "historia"

En segundo lugar, el equilibrio entre la diversión y el trabajo duro es esencial. La risa es considerada de como una parte esencial de mantener el trabajo que realizan, como parte integral del proceso de curación. Trabajan todas las personas que tienen profundo compromiso con la causa y su trabajo como hacer algo más grande de que ellos mismos.

Metas y objetivos de negocio

La visión de iSanctuary es: "Servir a los sobrevivientes de la trata de personas en todo el mundo, a través de una establecida marca de moda de confianza".

El crecimiento es un objetivo vital para iSanctuary, tanto en términos de ver un aumento en la número de personas que son capaces de ver pasar por sus programas, así como el desarrollo continuo de las personas a las que sirven. Las mujeres que participan en sus programas son asistidas con habilidades y preparación para el trabajo y en la búsqueda de empleo. Durante su participación en programas iSanctuary, las necesidades financieras inmediatas se proporcionan dando la oportunidad de ganar un ingreso. Sanctuary proporciona un entorno seguro y educativo para el aprendizaje y el aumento de la auto eficacia.

iSanctuary está trabajando para tener a la vez un impacto económico y social para los sobrevivientes. Más de 200 mujeres han sido atendidas a través de programas de iSanctuary en su historia de cinco años. Con el objetivo general de proporcionar capacitación para el trabajo, preparación en un ambiente seguro, y cuidado, la empresa está trabajando para lograr los siguientes resultados en los seis meses siguientes del programa:

- ✓ 80 % de los participantes obtendrá un trabajo remunerado en una empresa de renombre.
- ✓ 20 % reportará un aumento del auto eficacia general.
- ✓ 75 % va a responder correctamente, al menos el 70 % en el cuestionario de conocimientos de informática.
- ✓ 80 % de los participantes demostrarán habilidades laborales adecuadas en una prueba práctica de habilidades laborales.

Mientras que la atención se centra en el impacto que puede haber en la India y en los Estados Unidos, la visión a largo plazo es establecer una presencia en varios países.

Datos y estadísticas adicionales

iSanctuary fue fundada en 2007 para ayudar a los sobrevivientes del tráfico humano. Emplean a cinco miembros del equipo a tiempo completo en los Estados Unidos y un contador a tiempo parcial. Tiene la capacidad actualmente para emplear hasta cinco supervivientes en el Condado de Orange, California, aunque el objetivo es para que ellos se gradúan del programa y aprovechar las habilidades y la experiencia que han adquirido siempre hacia un mayor empleo.

También emplean a los sobrevivientes en la India que aprenden el oficio de fabricación de joyas y que participan en los programas educativos de iSanctuary. Ellos reciben apoyo médico, y preparación para el trabajo, "habilidades para la vida" de formación y educación financiera. Se les paga 100 % sobre los salarios de comercio justo. Cada participante tiene una cuenta bancaria donde sus ganancias se depositan y guardan para su futuro cuando se hace la transición fuera del hogar, cuidados posteriores.

La "trata de personas" se ha desarrollado durante los últimos 15 años para hacer referencia a las "actividades que tienen lugar cuando alguien obtiene o posee una persona en el servicio obligado". Los gobiernos y países mantienen diversas definiciones, la definición jurídica precisa lo constituye la trata. En los Estados Unidos, nuestra definición incluye cuando la fuerza, el fraude o la coacción se utiliza para obligar a alguien a ejecutar un trabajo forzoso o el sexo comercial. Si bien la palabra "tráfico" puede parecer implicar movimiento, las personas pueden ser víctimas de tráfico, mientras que nunca salieron de las fronteras. Una persona puede nacer en esclavitud como una profesional del sexo, o puede haber sido incapaz de dar su consentimiento, debido a su corta edad.

Puede ser difícil de estimar con precisión cuántas personas son traficadas cada año, debido a la naturaleza ilícita de la industria. El Departamento de Estado de EE.UU. publica la Trata de Personas, correspondiente a cada año, que estima que hay 27 millones de personas víctimas de la trata cada año. El comercio mundial de esclavos genera \$ 32 mil millones en ganancias cada año. El Centro de Recursos para el Tráfico Humano Nacional estima que entre 14.500 y 17.500 personas son víctimas de trata y rescataron anualmente en los Estados Unidos. Mientras que la mayoría de nosotros imaginamos que nuestras comunidades nunca podrían dar lugar a estas circunstancias de vida trágicas, para aquellos que son los más vulnerables, el tráfico es una industria en todas partes. Es la industria criminal de más rápido crecimiento a nivel mundial. Es sólo superado por el tráfico de armas, en términos de ingresos.

Los investigadores y expertos de negocios están descubriendo la importancia de conectar el mundo de los negocios con el enfoque holístico de la erradicación de la trata de personas. El aumento de la globalización de los negocios crea una mayor demanda de capital humano y, con el entrenamiento adecuado y la rehabilitación; víctimas puedan reintegrarse a la fuerza laboral legal, mientras que las empresas se benefician de esta nueva fuente de talento.

Todos tienen el reto de preguntar ¿cómo pueden estar contribuyendo al problema?. El sitio web, slaveryfootprint.org capta la atención del lector desde su página de inicio con la pregunta "¿Cuántos esclavos trabajan para ti? Y declarando "Ustedes son la generación para acabar con la esclavitud".

Sin embargo, hay esperanza, y se están haciendo progresos. El trabajo de los gobiernos y las ONG ha contribuido a veintinueve países para mejorar sus resultados como se informa en la Trata de Personas de 2012. Se está levantando conciencia y muchos se preguntan la forma en que pueden contribuir a la lucha contra la trata de personas.

Experiencias de BAM

Resumen

Pollaro y Dailey se reunieron en un viaje a la India que nunca imaginé que significaría que estarían aunando sus esfuerzos en la lucha contra la trata de personas a través de un negocio que es su misión. La organización apunta a vivir su nombre de ser un santuario para los sobrevivientes, un ambiente seguro que contribuye a que sean capaces de sobrevivir a prosperar. Generar ingresos mediante la venta de joyas y también ofrecen programas educativos y de apoyo a los sobrevivientes de la trata de personas en la India y los Estados Unidos.

Lecciones aprendidas

Mantener una perspectiva a largo plazo es fundamental para el consejo, iSanctuary tiene para ofrecer otras empresas sociales. Por supuesto, necesitamos el dinero, pero eso no es lo que nos mueve", afirma Dailey, en términos de mantener las fallas en su contexto adecuado. "Ni siquiera me gusta usar la palabra fracaso para describir lo que ha ocurrido. Para nosotros, [fallos] representan un capítulo cerrado".

Dailey comparte un fallo reciente en relación con un esfuerzo de recaudación de fondos. La campaña fue construida alrededor de la marca de cinco años de la organización. Habían investigado las mejores prácticas y se acercó con una carta de recaudación de fondos y la plataforma. Ellos no generaron ni de lejos los fondos que intentaron plantear. Miembros de la familia de Dailey ni siquiera respondieron a la pregunta. Cuando se les preguntó después, se declararon que no se había dado cuenta de que se les estaba pidiendo fondos, como parte de la campaña. iSanctuary fue incapaz de generar suficientes ingresos para cubrir su capacidad en su programa de los Estados Unidos en el corto plazo, aunque Dailey señala que el bloqueo de carretera a corto plazo no es indicativo de lo que los sostiene. Se trata de los sobrevivientes que proporcionan el sentido y la motivación para los que están empleados o son voluntario con iSanctuary.

Hay, por supuesto, también las pérdidas relacionadas con las personas que iSanctuary busca para ayudar. Al momento de servir a los más vulnerables, no todas las historias de la sociedad van a tener un final feliz. Dailey recuerda a una niña en la India que se escapó "nunca se supo de ella". El deseo de haber tenido un impacto en su vida pone la falta de logro de la meta de recaudación de fondos en la perspectiva de ella. Dailey aconseja a aquellos que desean tener negocios como misión, "encontrar un equilibrio entre su compromiso y su sacrificio, entre su pasión y su lógica, para impulsar su avance". Para Dailey, es todo acerca de seguir adelante, independientemente de lo que esos pasos pueden parecer pequeños.

Éxito

Dailey advierte en contra de una medida insostenible de éxito. Aunque insiste en la importancia de la recaudación de fondos y el cumplimiento de otros objetivos financieros, su medida central del éxito tiene que ver con las mujeres a las que sirven. El éxito debe medirse en los pequeños pasos adelante que son observables. "A veces se oye la risa durante el almuerzo. Otras veces, es la realización de una tarea, o el reconocimiento de un error", ilustra Dailey. "El hecho de que estén aquí es un éxito", subraya.

También se utiliza la analogía de "avanzar", en términos de reconocer el éxito. Dailey destaca los altibajos que vienen en el terreno de servir en esta área. Sin embargo, son capaces de mirar hacia atrás en su historia y ver el crecimiento en términos del número de personas atendidas, así como los programas que son capaces de ofrecer.

Las oportunidades profesionales para los sobrevivientes de la trata de programas (POST) se iniciaron en 2011 y continúa siendo refinada. En lugar de depender de los voluntarios en los Estados Unidos para el inventario, empaquetar y enviar la joyería hecha por los sobrevivientes de trata de personas en la India, iSanctuary respondió a la necesidad de atender a las personas que habían sido rescatados en los Estados Unidos. El programa iSanctuary POST fue desarrollado para hacer frente a la falta de oportunidades de desarrollo de habilidades laborales para las personas aquí en los Estados Unidos.

iSanctuary ha desarrollado el currículo y un marco programático para el POST, de manera que puedan

ayudar a otras organizaciones que trabajan para satisfacer las necesidades únicas de los sobrevivientes de la trata. El foco del POST está en la habilidad de trabajo y en ayudar a los individuos a obtener empleo. A lo largo del plan de estudios y la fijación de metas, se destacaron conocimientos informáticos, elementos esenciales de los lugares de trabajo. El diseño del programa de POST ayuda a las personas a reintegrarse en la comunidad en general, dándoles al mismo tiempo una oportunidad para obtener ingresos. USAID (2007) hace hincapié en que sin el acceso al empleo y el desarrollo de habilidades, los sobrevivientes están en riesgo de recaer en la trata.

Abundan las historias sobre el impacto que el POST y iSanctuary han tenido sobre las personas a las que sirven, sobre todo en los ámbitos del empleo y la empleabilidad. Cuando Sabrina llegó a iSanctuary, estaba temerosa y carecía de confianza en sí misma. Ella continuamente repetía: "Yo no lo puedo hacer" cuando se les daba tareas para completar. Antes de iSanctuary, ella limpiaba casas porque era lo único que sabía hacer, era donde estaba su comodidad. iSanctuary fue capaz de ampliar la perspectiva de Sabrina. Le dieron un conjunto de habilidades y la oportunidad de hacer algo que estaría interesada en hacer.

Sabrina se le dio una oportunidad de trabajo a tiempo completo a través de un trabajo en red. En el puesto se encontró con un conjunto de habilidades y le dio oportunidad de crecimiento. Sabrina estaba triste por dejar su puesto, porque ella disfrutó de iSanctuary, pero esta oportunidad era la mejor opción para ella y sus hijos. Se fue después de completar el requisito de los seis meses, ella era "una mujer nueva".

Impacto

Se estima que más de 10.000 mujeres en la India experimentan la explotación sexual comercial. Más de 200 mujeres han sido atendidas por iSanctuary y ahora tienen experiencia de trabajo y ahorro de sus ingresos, mientras están siendo empleadas por la organización.

iSanctuary ahora también entrena a los sobrevivientes de la trata de personas en los Estados Unidos, a través de su asociación con la Coalición Grupo de Trabajo Trata de Seres Humanos del Condado de Orange. Las oportunidades profesionales para los sobrevivientes de la trata de programas (POST) se desarrolló en 2011 para llenar un vacío identificado por el Departamento de Justicia de EE.UU. en la prestación de las víctimas de trata con habilidades de trabajo y oportunidades de empleo. Diez sobrevivientes se han graduado del Programa POST a la fecha. El plan de estudios también se comparte con otras organizaciones no gubernamentales en los Estados Unidos que tienen programas similares.

Planes para el futuro

Pollaro y Dailey sueñan con una época en que iSanctuary amplíe su alcance e impacto. Ellos

recomiendan que cualquier persona que inicia una empresa como la suya, comience por la investigación de los problemas y determinen las brechas que existen. También hacen hincapié en la dignidad que debe darse a cada sobreviviente de la trata de personas y cómo servirlos debe ser el centro de cualquier entidad BAM busca para tener un impacto.

Amor riguroso, método de evaluación que se solicita para el programa POST, ya que sigue evolucionando. La empleabilidad de los graduados podría medirse utilizando algún tipo de prueba de preparación para el empleo y un estudio prolongado de los participantes anteriores que podrían desarrollarse.

iSanctuary también está explorando la adición de otras ubicaciones. Una región que se está investigando en la actualidad es el de Filipinas.

Conclusión

La existencia misma de iSanctuary cuenta la historia de dos personas que se enteraron de una violación de los derechos humanos básicos y que decidieron hacer algo al respecto. En lugar de estar de pie en la periferia, sirven a sobrevivientes de la trata de personas. Ellas han sido capaces de crear una diferencia competitiva en la venta de sus productos de moda, ya que muchas personas hoy en día desean hacer una diferencia en las compras de los consumidores.

Información de Contacto

Email: info@isanctuary.org

Página Web: <http://www.isanctuary.org>

Investigación Principal (Miembros): Sandra Morgan, Directora del Centro Global para las Mujeres y Justicia (sandra.morgan@vanguard.edu), Bonni Stachowiak, Profesora Asociada de Administración y Negocios (bstachowiak@vanguard.edu), y Emilee De Angelis, Mayor de Negocios, 2013 y estudiante investigador (emilee.deangelis@vanguard.edu) de Vanguard University en Southern California, EE.UU