

## **PROCEDIMIENTO PARA LA IDENTIFICACIÓN Y DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS**

### **Programa Adolescentes Protagonistas del Desarrollo**

El programa considera una serie de lineamientos para la identificación y desarrollo de emprendimientos

#### **IDENTIFICACIÓN DE EMPRENDEDORES/AS**

El grupo meta son AJs vulnerables entre 16 a 18 años de edad, siendo el objetivo, la identificación de AJs con la suficiente necesidad/voluntad de validar/probar ideas de negocio o bien hacer crecer micro negocios en marcha, a partir de:

- a) La ejecución del Módulo III y línea base.
- b) De AJs remitidos de organizaciones socias.
- c) AJs que provengan de emprendimientos de práctica.
- d) Identificando a micro negocios de Ajs vulnerables en marcha, en etapa embrionaria de hasta 6 meses de vida.
- e) En talleres Startup Weekend o similares

#### **TIPOS DE EMPRENDIMIENTOS**

##### **EMPRENDIMIENTOS DE PRACTICA**

1. Los emprendimientos de práctica tienen la característica de tener como objetivo generar capacidades en sus AJs participantes, tanto en la administración, producción y comercialización de un negocio por un tiempo determinado hasta que un nuevo grupo los reemplace, por lo que generalmente está conformado por un gran número de AJs. Estos pueden ser instalados en: Unidades Educativas, hogares de acogida y otros donde los AJs están coyunturalmente y se dé el ingreso y egreso periódico de AJs.
2. Los procesos de transferencia de competencias para manejar el negocio se dan entre pares, cada vez que se da el ingreso de un/a nuevo/a integrante,
3. Los emprendimientos de práctica, buscan en cada ciclo de producción recuperar el capital de trabajo, indispensable para continúe el negocio y se evite la inyección continua de fondos. Si se dieran utilidades, estos se repartirán entre los participantes según la participación de cada uno empleado en el negocio.

##### **EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS**

1. Los emprendimientos productivos, están conformados por un número limitado de fundadores/as, que acompañara/n al emprendimiento en todo su ciclo de vida.
2. Este tipo de emprendimientos buscan generar utilidades, por lo que en el menor tiempo posible deben alcanzarse y superarse el punto de equilibrio (PE).
3. También se da la posibilidad que integrantes de emprendimientos de prácticas, luego de su experiencia, puedan formar emprendimientos de productivos lo cual dependerá del proceso de validación del modelo de negocio.

##### **PROCESO DE VALIDACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO**

1. La validación de una idea de negocios debe ser de forma rápida, siendo el paso inicial la elaboración del modelo de negocio sostenible en una hoja de papel, este ejercicio inicial nos permite identificar una serie de suposiciones: un problema que se quiere resolver, el segmento de personas que lo padece y quiere solucionar el problema identificado, establecer el propósito del negocio, la solución o propuesta de valor, además de una serie de aspecto que deberá considerar el negocio que se quiere plasmar, para mayor detalle al respecto ver el documento del Modulo III.

2. Una vez se tengan las suposiciones en el modelo de negocio se tienen que validar con los/as clientes/as, para ello se debe considerar la elaboración de un prototipo o producto mínimo viable, que es un producto con suficientes características, para satisfacer a los clientes iniciales, y proporcionar retroalimentación para el desarrollo futuro, y responde a la pregunta ¿me lo comprarían?, entre los empleados se tiene: la elaboración de un pequeño lote del producto con las características que se supone quieren los clientes objetivo y ponerlo a la venta y la elaboración de banner digitales del producto/servicios que se oferta para ser compartido en RRSS
3. El proceso citado debe ir acompañado de la recopilación de información con un sondeo a los clientes objetivo, o el empleo de información secundaria, que permita establecer el tamaño del mercado meta.
4. En el caso de Ajs vulnerables con un negocio en marcha, se propone validar una mejora en un/os componente/s del modelo de negocio, que haga el negocio más rentable.
5. Para cubrir los costos de estas validaciones, SCI destinara en promedio 600 Bs, que deberán ser entregados en especie, en el que se incluye si se requiere el pago a un especialista en el tema, estos fondos no necesariamente deben ser recuperados ya que están destinados a pagar las pruebas, este proceso podrá darse por más de una vez, a fin de encontrar el mejor producto/servicio que calce con el mercado.
6. Es necesario aclarar que los puntos citados anteriormente, posibilitaran también probar a los AJs para establecer su grado de persistencia y resiliencia para ser parte/continuar con el emprendimiento.

#### HERRAMIENTAS DE APOYO Y GESTION PARA LOS EMPRENDIMIENTOS

Para los emprendimientos productivos y los de practica

1. Elaboración de plan de Marketing, apoyo y ejecución de actividades.
  - a. Contando con algunos ciclos de producción y ventas, se procederá a elaborar un plan de Marketing básico (anexo a), sucinto de no más de 2 a 4 páginas, cuyo objetivo será el de coadyuvar para alcanzar el Punto de Equilibrio en el menor tiempo posible, hasta 3 meses, este incluye un presupuesto que contendrá algunas inversiones necesarias y el detalle de acciones que impulsen las ventas.
  - b. A fin de acelerar este proceso se contará con consultores que apoyaran de forma muy estrecha con los AJ en: organización, producción, registros y ventas. Se aclara que este apoyo buscara que los AJ aprendan rutinas en las áreas citadas y logren mayor grado de autonomía, las labores asignadas al consultor se citan a continuación

	Resultado	Detalle
1	Informe de la organización de los AJs de cada emprendimiento asignado por personal de SCI, para la producción y las ventas, que reporte	<p>- Realizar pruebas de mercado en caso de emprendimientos de AJs, que estén iniciando operaciones en base a una idea producto servicio, apoyándolos en la organización de la producción y las ventas de prueba, estableciendo con ellos la pertinencia de continuar y cambiar de producto en base a los resultados logrados. En el caso concreto, SCI apoyara con la contratación de personal especializado para apoyar en la preparación específica de un lote de productos.</p> <p>- Visitas para: apoyar, motivar y organizar a los AJs de los emprendimientos, diariamente en aquellos</p>

		empresarios que así lo requieran (con: escasas ventas, falta de producción, falta de organización, otras), o de una vez por semana a aquellos que se encuentran más estables con producción y ventas continuas; visitas en las cuales se establezcan acciones para que los AJ se reúnan, produzcan y vendan; con la finalidad de alcanzar niveles de autonomía en sus actividades. Todas estas visitas deberán ser registradas en las actas de reuniones, según formato de Save the Children, anexo b.
2	Informe del monitoreo a los registros de producción, ventas e inventario de los emprendimientos, incluida la actualización del formulario FC13.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentar los registros diarios de: ingresos por ventas y egresos asociados a la producción y comercialización (compra de insumos, transporte, cobro por mano de obra entre otros), según el formato entregado por SCI (FC13, anexo c).</li> <li>- Organizar a los AJs de cada emprendimiento, para que lleven sus registros de manera autónoma.</li> <li>- Actualización periódica de la planilla FC 13.</li> </ul>
3	Elaborar un plan de Marketing y ejecutarlo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El plan de Marketing, deberá ser consensuado con los/as AJs y emplear el formato de SCI, anexo a.</li> <li>- Proceder a ejecutar el plan, la solicitud de servicios/productos, deberán ser canalizados mediante personal de SCI.</li> </ul>
	Informe sobre la pertinencia de procesos de capacitación para cada emprendimiento.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Para la elaboración/mejora/diversificación de productos/servicios, estableciendo con los AJs, un puntaje razonable del contenido de la capacitación. Los costos de la capacitación serán cubiertos por SCI</li> <li>- La identificación del capacitador/a.</li> <li>- El monitoreo de la capacitación.</li> </ul>

- c) A cada consultor se le asignará de 5 a 7 emprendimientos, lo cual dependerá del grado de desarrollo de los emprendimientos.
- d) La formación del consultor deberá enmarcarse en:  
Licenciatura/Egresado/Universitario/a de ciencias económicas, administración de empresas o ramas afines, experiencia de 3 años en: emprendimiento, seguimiento y apoyo a micro y pequeños negocios, elaboración de planes de Marketing y de negocio y su ejecución, se valorará el tener un negocio propio o haber puesto uno en marcha, además del trabajo previo con adolescentes y jóvenes
- e) El monto asignado para el emprendimiento de práctica es de 350 € y para el sostenible es de 850 €, este monto podría variar en función a las características del emprendimiento y el impacto que pueda generar.
- f) El plan de Marketing, deberá establecer: el equipamiento requerido con los elementos básicos, servicios requeridos y dotarles de capital de trabajo, utilizando parte de los fondos citados líneas arriba, un segundo proceso podrá darse más adelante en la vida del negocio, con los equipos, capacitaciones y servicios adicionales.
- g) Entre las actividades que apoyen la comercialización podrán incluirse en el plan de Marketing de forma no excluyente: sobre el producto (mejora del producto, desarrollo de marca, envase, etiqueta, obtención de certificaciones), sobre el

acceso a canales de comercialización (apoyo en la búsqueda de mayoristas o detallistas, empleo de RRSS), sobre la promoción (uniformes, publicidad, volantes, banner físico y digitales, tarjetas personales, asistencia a ferias locales como nacionales).

- h) Los activos adquiridos con fondos de SCI, serán entregados en calidad de préstamos a los emprendedores/as, hasta que se considere su entrega definitiva a estos, por lo que si el emprendimiento deje de operar, estos deberán ser devueltos a SCI.
- i) La capacitación técnica in situ para los/as emprendedores/as, estará en función a la demanda de conocimiento, requerida por los AJs del negocio, pudiendo ser hasta de un mes, los resultados de este proceso podrán ser guías, manuales, recetarios, entre otros.
- j) Adicionalmente se proveerá de seguro personal a los integrantes del emprendimiento.
- k) Plan de sostenibilidad, será elaborado para cada emprendimiento durante la finalización del programa y tendrá el objetivo de establecer las acciones que permitan que los/as AJs emprendedores/as puedan mantener su negocio más allá de la fecha de culminación de la intervención, ..... en construcción anexo X

#### FORMATO DE MONITOREO A EMPRENDIMIENTOS FC13 (ANEXO B)

1. La principal fuente de registro de información de los emprendimientos de practica como de los productivos es el formulario FC13, el cual considera 3 pestañas que se detallan a continuación.

Sección	Descripción
	<b>Pestaña FC13 ..... (incluir el nombre del emprendimiento)</b>
A. IDENTIFICACION GEOGRAFICA	Incluye información sobre la ubicación geográfica, socio/aliado en la implementación y responsable de la implementación.
B. INTEGRANTES DEL EMPRENDIMIENTO	Incluye: <ul style="list-style-type: none"> <li>- El código asignado al adolescente y los datos personales</li> <li>- La fecha en la que paso competencias básicas y las calificaciones obtenidas en el pre y pos test.</li> <li>- La fecha de la tecnificación y si participo como titular o en una réplica.</li> <li>- Si C= Continua, o bien NC = No continua, en el emprendimiento.</li> <li>- Finalmente la observación respecto a la causa para no continuar.</li> <li>- El nombre de la tecnificación y la institución/consultor que estuvo a cargo.</li> </ul>
C. DATOS GENERALES DEL PROYECTO ECONOMICO	Incluye: <ul style="list-style-type: none"> <li>- El código de identificación de la agrupación, asignado por SCI.</li> <li>- Nombre de la agrupación juvenil o bien como se denomina el negocio</li> <li>- Lugar de procedencia de la agrupación juvenil, si procede de una unidad educativa, organización u otros.</li> <li>- La identificación si es de practica o bien sostenible.</li> <li>- Breve descripción de la idea de negocio.</li> <li>- Identificación del/los producto/s o servicio/s</li> <li>- Tiempo de ejecución, considera: la fecha de implementación y la fecha de cierre cuando dejo de operar/funcionar.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El costo total del proyecto Bs, considera el aporte: propio, de SCI y el de otros.</li> </ul>
D. REPORTE ASISTENCIA TECNICA	<p>Incluye información sobre la asistencia técnica brindada a los/as emprendedores/as, cada asistencia/reunión/visita tiene que corresponderse con el acta de reuniones y monitoreo a emprendimientos anexo c:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Asistencia?, no se a que se refiere</li> <li>- La fecha en la que fue ejecutada</li> <li>- El/los tema/s que se trató/aron en la visita, como ser: elaboración de cuentas, comprar, cálculo de costos, elaboración de nuevo producto, entre otros</li> <li>- Los compromisos que se alcanzaron, como ser: registrar las ventas efectuadas y enviarlas por whatsapp cada viernes, anotar el detalle de insumos comprados, entre otras.</li> </ul>
D. SEGUIMIENTO MENSUAL DE PRODUCCION E INGRESOS	<p>Incluye información vinculada a la pestaña de formato de ingresos y gastos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mes/año, hace referencia al periodo registrado, por ejemplo febrero-2020.</li> <li>- Cantidad, hace referencia a la sumatoria de todas unidades vendidas en el mes.</li> <li>- Unidad, considera la medida física con la que se identifican la cantidad producida, caso kg en el caso de miel, piezas en el caso de pan o buzos deportivos, si son varios los productos se incluye varios.</li> <li>- Ingresos mensual, corresponde a la sumatoria de ingresos en Bs logrados en el mes, y tiene que vincularse a la pestaña de formato de ingresos y egresos, sumatoria de la columna D de ingresos de un mes determinado.</li> <li>- Saldo mensual, corresponde a la sumatoria de saldos en Bs logrados en el mes, y tiene que vincularse a la pestaña de formato de ingresos y egresos, sumatoria de la columna F de saldos de un mes determinado.</li> <li>- Observaciones, considera información que aclare las bajos/altos ingresos, como ser: exámenes, ventas a crédito, viaje a otra localidad, pedido adicionales por fiesta departamental, participación en una feria local, etc.</li> </ul>
	<b>Pestaña registro ingresos-egresos</b>
En esta pestaña se incluyen los ingresos y egresos dependiendo del ciclo de producción, de forma diaria caso de negocios que cuyo ciclo de producción y ventas se den diariamente o semanas/ mensual, caso de ciclo de producción y ventas más largos, por ejemplo, metal	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fecha, corresponde a la fecha donde se dio el ingreso y/o egreso.</li> <li>- Ingresos (Bs.), corresponde al efectivo recibido, considerando una breve descripción del tipo de producto/servicio entregado, cantidad, unidad de medida y detalles adicionales.</li> <li>- Egresos (Bs.), corresponde a las salidas de efectivo, como ser materiales comprados, pago por mano de obra propia o de terceros, considerando una breve descripción del tipo de materiales empleados, unidad de medida, cantidad adquirida, cantidad de horas empleadas en las compras, producción y ventas, y detalles adicionales.</li> <li>- Saldo Bs, es la diferencia entre ingresos y egresos para una determinada fecha</li> <li>- Es importante que al final de cada mes se realice un cierre, consolidando los ingresos, egresos y saldos, esta información deberá ser pasada a la pestaña FC13.</li> </ul>

<p>mecánica, producción hidropónica de lechugas, producción de miel.</p>	
	<p><b>Pestaña de inversiones</b></p>
<p>Considera las inversiones realizadas para llevar adelante el emprendimiento.</p>	<p>Considera, el aporte propio, de SCI y el de otros; cada apartado incluye: la descripción del activo (cocina de 2 hornallas, garrafa, capital de trabajo, letrero, etc.), la cantidad, el costo total y observaciones, como ser que el equipamiento provenga de un emprendimiento previo fallido o sea de segunda mano, en el caso de aporte de otros, se debe incluir el origen, por ejemplo, del gobierno municipal, ONG, etc. Es importante que en la medida de lo posible estos activos puedan ser monetizados.</p>