

Taller de Elaboración Planes de Emprendimiento Social Sostenible (PESS)

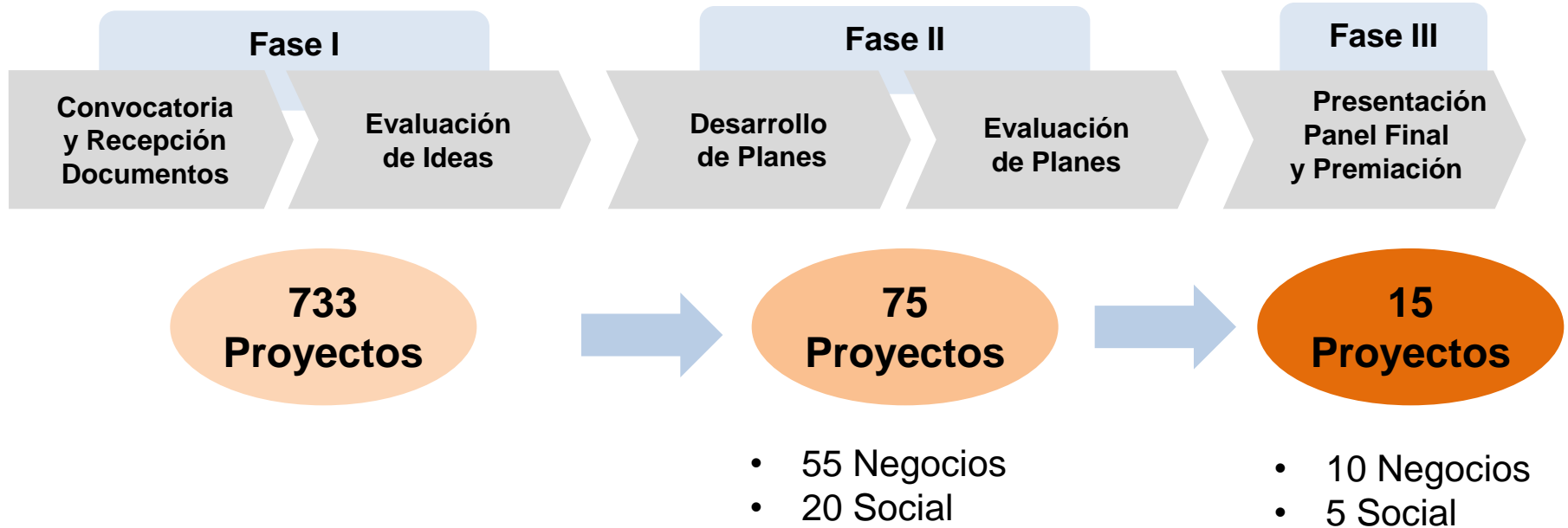
Caracas, 10 y 11 de Agosto de 2011

* Taller basado en láminas de McKinsey & Company para talleres de años anteriores

Bienvenidos
Semifinalistas
Categoría Social
Concurso Ideas 2011



Fases Concurso Ideas 2011



Fase II

Elaboración de Planes

- ✓ Talleres Capacitación Planes de Negocio y Emprendimiento Social
- ✓ Cátedra Virtual: Presentación Plan de Negocio y Social
- ✓ Asesorías Especializadas (Red de Tutores y Representantes de Empresas Organizadoras)
- ✓ Recepción de Planes



18 de Septiembre

Evaluación de Planes

- ✓ Evaluación y selección mejores Planes que harán presentación al Panel Final
- ✓ Capacitación de Finalistas: Taller de Presentaciones Efectivas
- ✓ Panel Evaluador conformado por ejecutivos de alto nivel



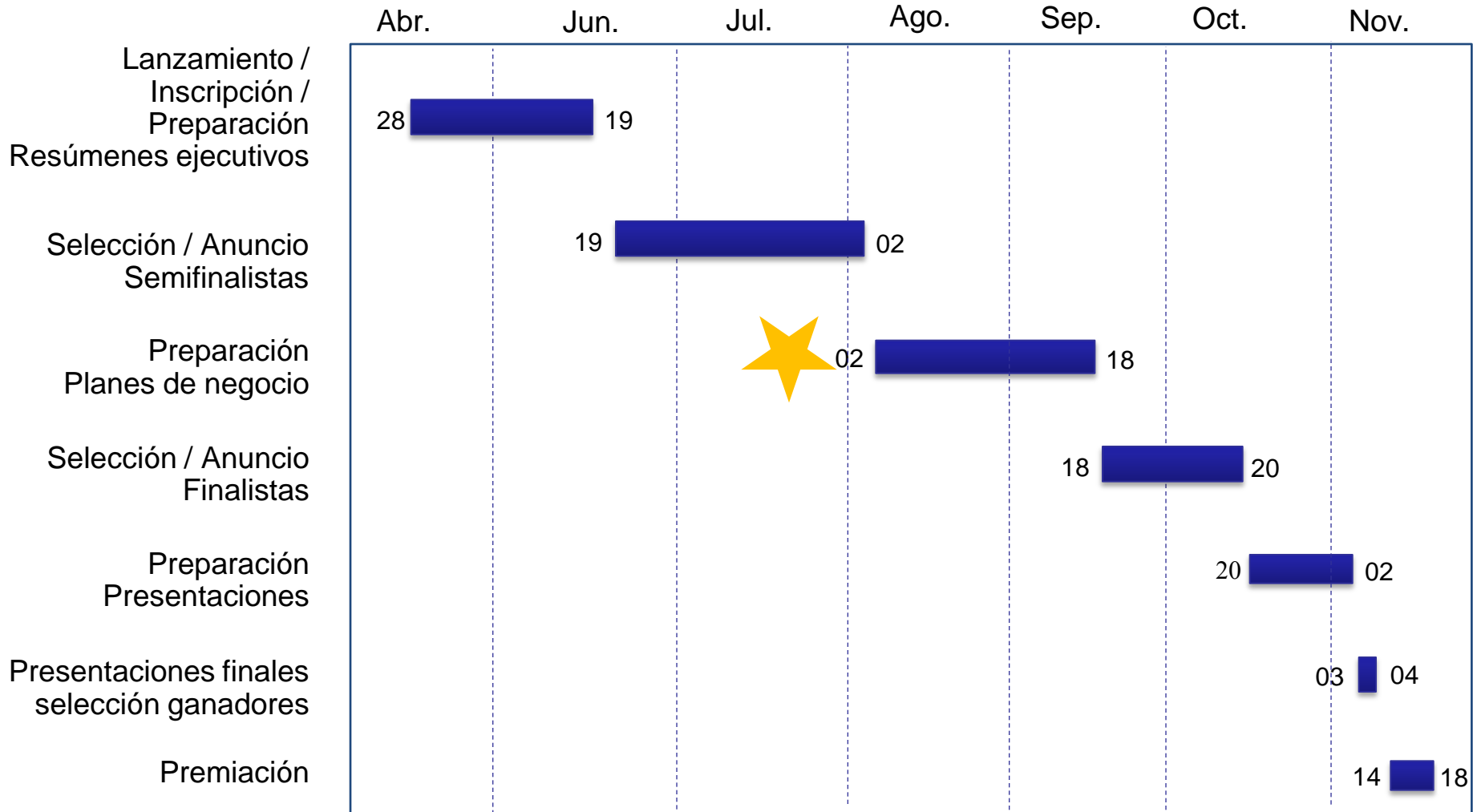
20 de Octubre

Finalistas

10 Planes de Negocio

5 Planes de Emprendimiento Social

Cronograma General



**Categoría
Negocios**

Premio	Efectivo
1er Lugar	Bs. 50.000
2do Lugar	Bs. 30.000
3er Lugar	Bs. 20.000
Menciones Especiales	Bs. 10.000 c/u

**Categoría
Social**

Premio	Efectivo
1er Lugar	Bs. 30.000
1er Lugar	Bs. 30.000

**Premios
Especiales**

Premio	Efectivo
Premio Innovex	Bs. 30.000

Ecologico Henry Ford

Dirigido a contribuir con la preservación de los recursos naturales y al apoyo de la conservación ambiental en Venezuela.



**Un (1) carro Ford
Fiesta.Move**

Fundacion Seguros Caracas

Categoría de Negocio y/o Emprendimiento Social

Enfocado a mejoras y/o
prevención de la seguridad
vial.



Bs. 35.000

Mujeres Emprendedoras Chevron

Categoría de Negocio y/o Emprendimiento Social

Encauzado a proyectos de cualquier área de la economía nacional, presentados por equipos compuestos exclusivamente por mujeres o beneficie a grupos de mujeres.



Bs. 30.000

Centenario Shell

Categoría de Emprendimiento Social

Encauzado a proyectos de cualquier área de la economía nacional, presentados por equipos compuestos exclusivamente por mujeres o beneficie a grupos de mujeres.



Bs. 100.000

Organizadores

Co-Organizadores

Patrocinantes

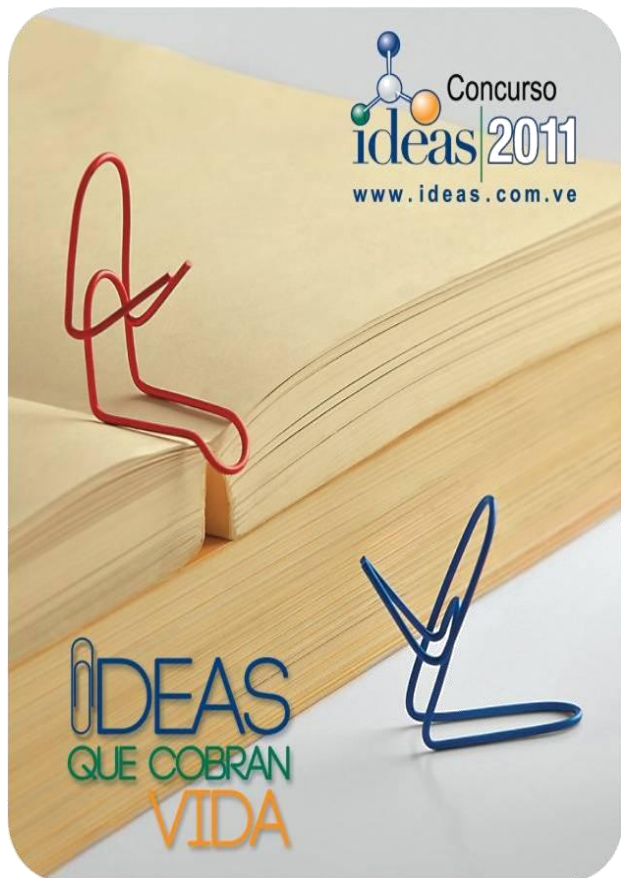
¿Por qué estamos aquí?

- Proporcionar lineamientos básicos para la elaboración exitosa del Plan de Emprendimiento Social Sostenible (PEES)
- Clarificar dudas y expectativas
- Conocernos



08:00 - 08:30	Inscripción y entrega de material
08:30 - 09:30	Bienvenida y Apertura
09:30 - 10:30	Importancia del Plan de Emprendimiento Social Sostenible
10:30 - 10:45	Refrigerio
10:45 - 12:00	La iniciativa social
12:00 - 01:00	Almuerzo
01:00 - 02:30	Aspectos Legales
02:30 - 03:30	Mecanismos de Sostenibilidad
03:30 - 03:45	Receso
03:30 - 04:30	Experiencias Exitosas





08:00 - 08:30

Refrigerio

08:30 - 10:30

Planificación Financiera

10:30 - 10:45

Refrigerio

10:45 - 12:00

Emprendedores Digitales

12:00 - 01:00

Almuerzo

01:00 - 02:00

Experiencias Exitosas

02:00 - 02:30

Secretos del éxito en la elaboración del plan

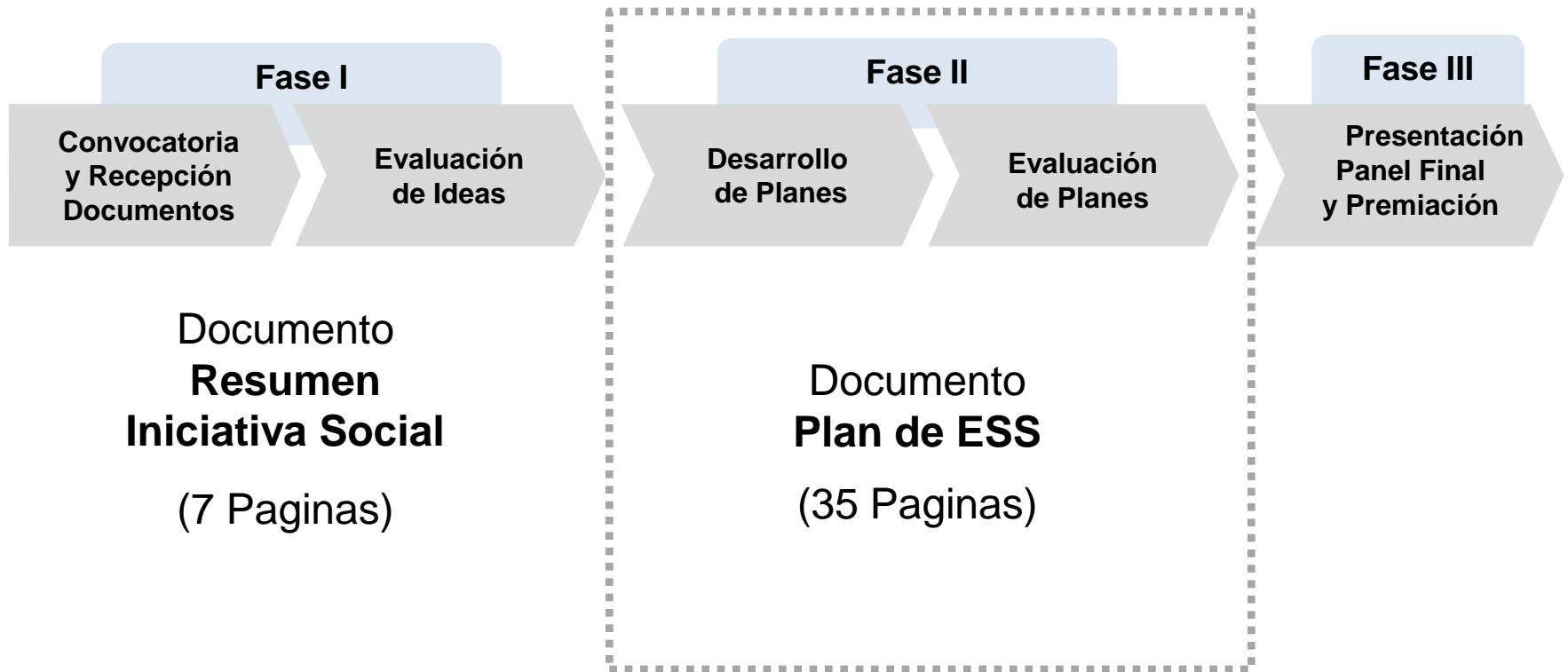
¿Quiénes estamos aquí?



Vamos a presentarnos:

- Nombre(s)
- Iniciativa presentada por una Organización?
- Por un emprendedor? O equipo de emprendedores?
- Breve descripción de la iniciativa social
- Sus expectativas del taller

Plan de Emprendimiento Social



¿Qué espera el Concurso en la Fase II?

- Entrega del PESS antes del 18 de Septiembre.
- Elaboración del PESS siguiendo la metodología del Concurso Ideas
- Clara definición de la iniciativa social, población a la que atiende e impacto
- Identificación de mecanismos de sostenibilidad de la iniciativa
- Como se va a implementar la iniciativa.

¿Por qué escribir un PESS?



Es
indispensable
para la
II Fase del
Concurso Ideas

Pero por mucho más....

¿Por qué escribir un PESS?

Para transformar ideas innovadoras



En grandes proyectos

“Escribir un plan de negocios fuerza a pensar disciplinadamente, a alcanzar un trabajo intelectualmente honesto. Una idea puede ser genial en la mente, pero cuando se analizan los detalles y los cálculos numéricos, se podría observar otra realidad.”

Claudio Sánchez

Ex-consultor de McKinsey con larga experiencia en el área social

¿Por qué escribir un PESS?

Herramienta de
Planificación

Herramienta de
Comunicación



Mediante la elaboración de un PESS, los emprendedores garantizan avanzar en la planeación y el entendimiento de la intervención social y los mecanismos de sostenibilidad de una manera sistemática.

Planes de Emprendimiento Social Sostenible

Una organización social presenta igual o mas complejidad que una empresa ya que:

ESTABLECER
OBJETIVOS
FINANCIEROS



PLANIFICAR
INVERTIR
OPERAR



INGRESOS
COSTOS
GANANCIAS

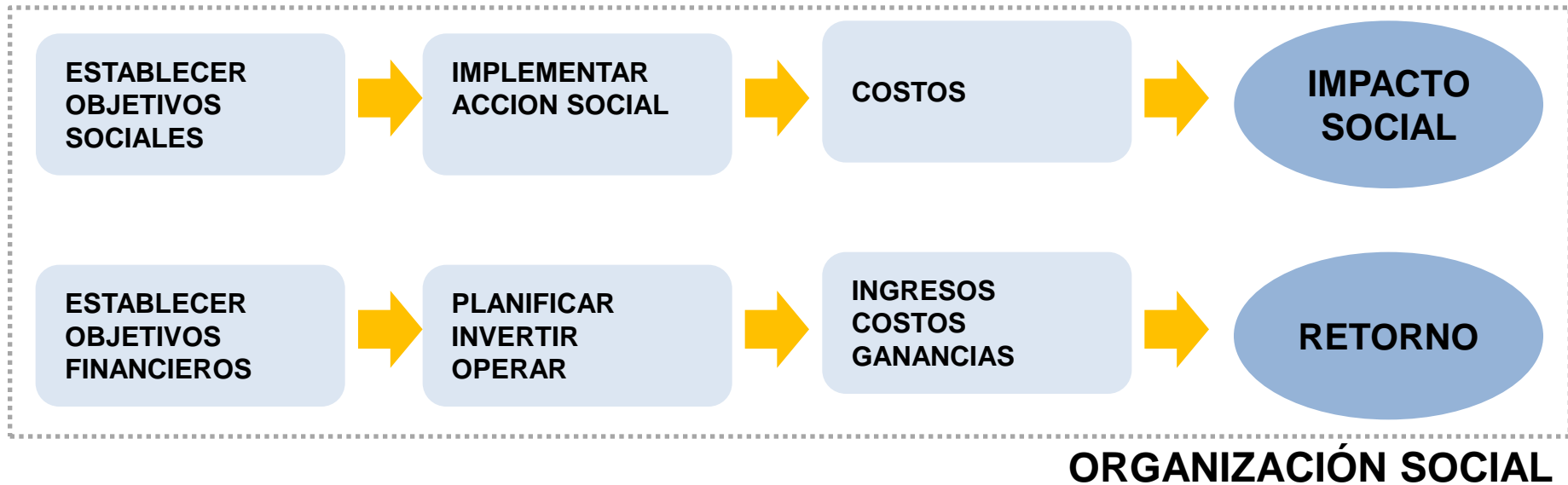


RETORNO

EMPRESA

Planes de Emprendimiento Social Sostenible

Una organización social presenta igual o mas complejidad que una empresa ya que:



¿Cómo ayuda el desarrollo estructurado de un PESS?

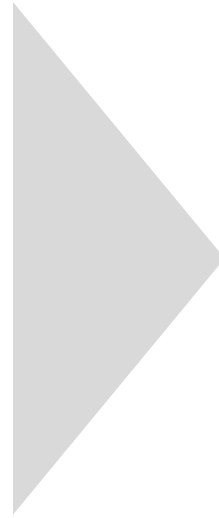
- Posibilita el análisis de la organización y definición clara de su misión, visión, destacando puntos fuertes y áreas de mejora.
- Permite el análisis de la idea de emprendimiento social, su impacto, como se llevara a cabo, su viabilidad.
- Permite el análisis de los mecanismos de sostenibilidad para sostener la iniciativa social en el tiempo.
- Entendimiento de los pasos necesarios para implementar el plan.
- Permite definir los recursos necesario para llevar a cabo la iniciativa

¿Quién presenta la iniciativa?

Organización

Equipo

Individuo



La estructura y contenido del PESS varía según presenta el plan y a quien se presenta



- Portada
- Índice
- Resumen Ejecutivo

Todos

- **La Organización Social**
 - Antecedentes
 - Misión y Visión
 - Perfil de Actuación
- **La Iniciativa Social**
 - Descripción Iniciativa Social
 - Población Objetivo
 - Impacto de la Iniciativa
 - Mecanismo de Sostenibilidad
 - Mercado (Publico Objetivo)
 - Estructura Organizacional y Equipo de Trabajo
 - Planificación Financiera
 - Riesgos y Oportunidades
 - Plan de Implementación

Estructura y Contenido del PESS

- Portada
- Indices
- Resume Ejecutivo

- **La Organización Social**

- Antecedentes
- Misión y Visión
- Perfil de Actuación

Cuando presenta una
organización

- **La Iniciativa Social**

- Descripción Iniciativa Social
- Población Objetivo
- Impacto de la Iniciativa
- Mecanismo de Sostenibilidad
- Mercado (Publico Objetivo)
- Estructura Organizacional y Equipo de Trabajo
- Planificación Financiera
- Riesgos y Oportunidades
- Plan de Implementación

- Portada
- Indices
- Resume Ejecutivo
- **La Organización Social**
 - Antecedentes
 - Misión y Visión
 - Perfil de Actuación
- **La Iniciativa Social**
 - Descripción Iniciativa Social
 - Población Objetivo
 - Impacto de la Iniciativa
 - Mecanismo de Sostenibilidad
 - Mercado (Publico Objetivo)
 - Estructura Organizacional y Equipo de Trabajo
 - Planificación Financiera
 - Riesgos y Oportunidades
 - Plan de Implementación

Todos

Estructura y Contenido del PESS

- Portada
- Indices
- Resume Ejecutivo

Todos

- **La Organización Social**

- Antecedentes
- Misión y Visión
- Perfil de Actuación

Quando presenta una
organización

- **La Iniciativa Social**

- Descripción Iniciativa Social
- Población Objetivo
- Impacto de la Iniciativa
- Mecanismo de Sostenibilidad
- Mercado (Publico Objetivo)
- Estructura Organizacional y Equipo de Trabajo
- Planificación Financiera
- Riesgos y Oportunidades
- Plan de Implementación

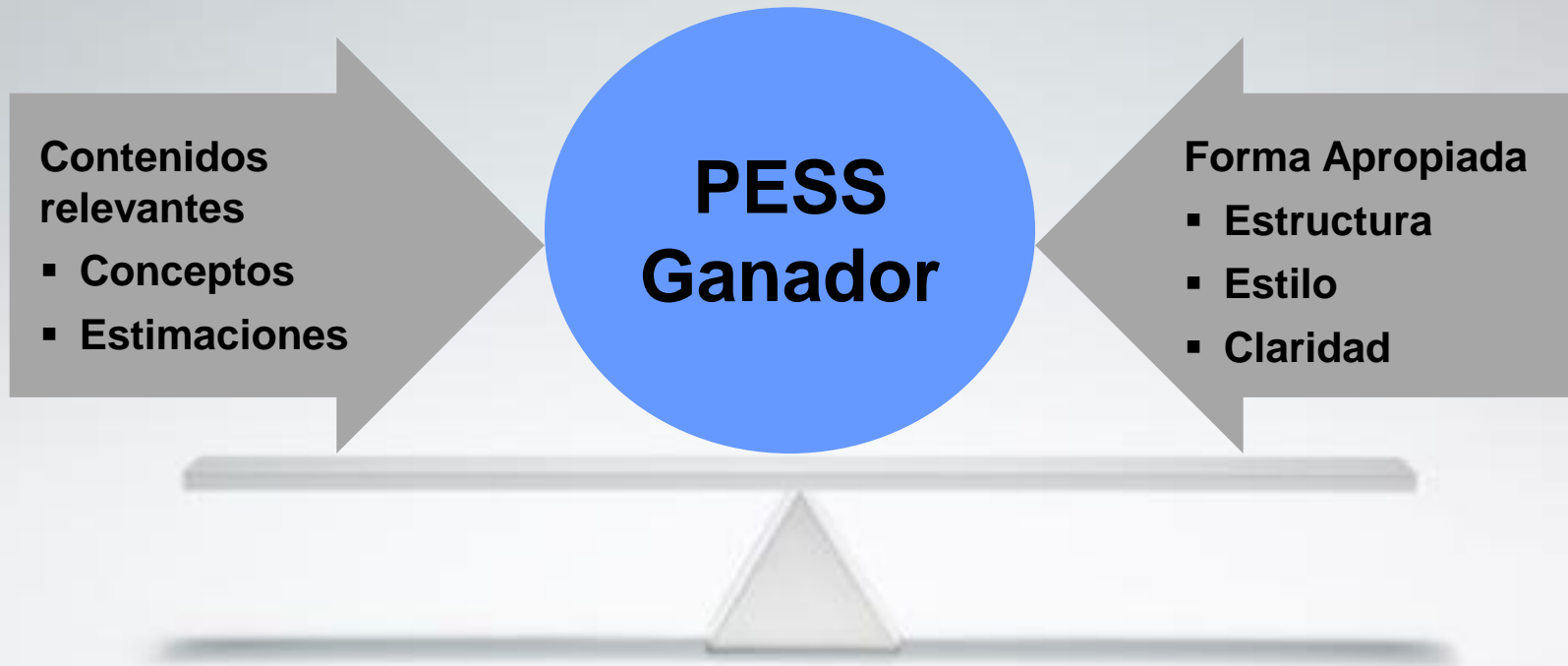
Todos

El Plan, Proceso Creativo

- Cada sección complementa a las demás
- El documento debe guardar coherencia interna de una sección a otra
- Es probable que durante la elaboración del plan sea necesario ir y venir de una sección a la otra
- El proceso de ir y venir nos permite reflexionar sobre la propuesta y evaluar sus probabilidades de éxito



Un PESS exitoso maneja contenido y forma



El éxito en su elaboración supone un esfuerzo en manejar adecuadamente la forma y desarrollar exitosamente los contenidos

1.- Reflexión/ Análisis de la
Iniciativa

2.- Redacción y presentación
del PESS de acuerdo con los
requerimientos del Concurso



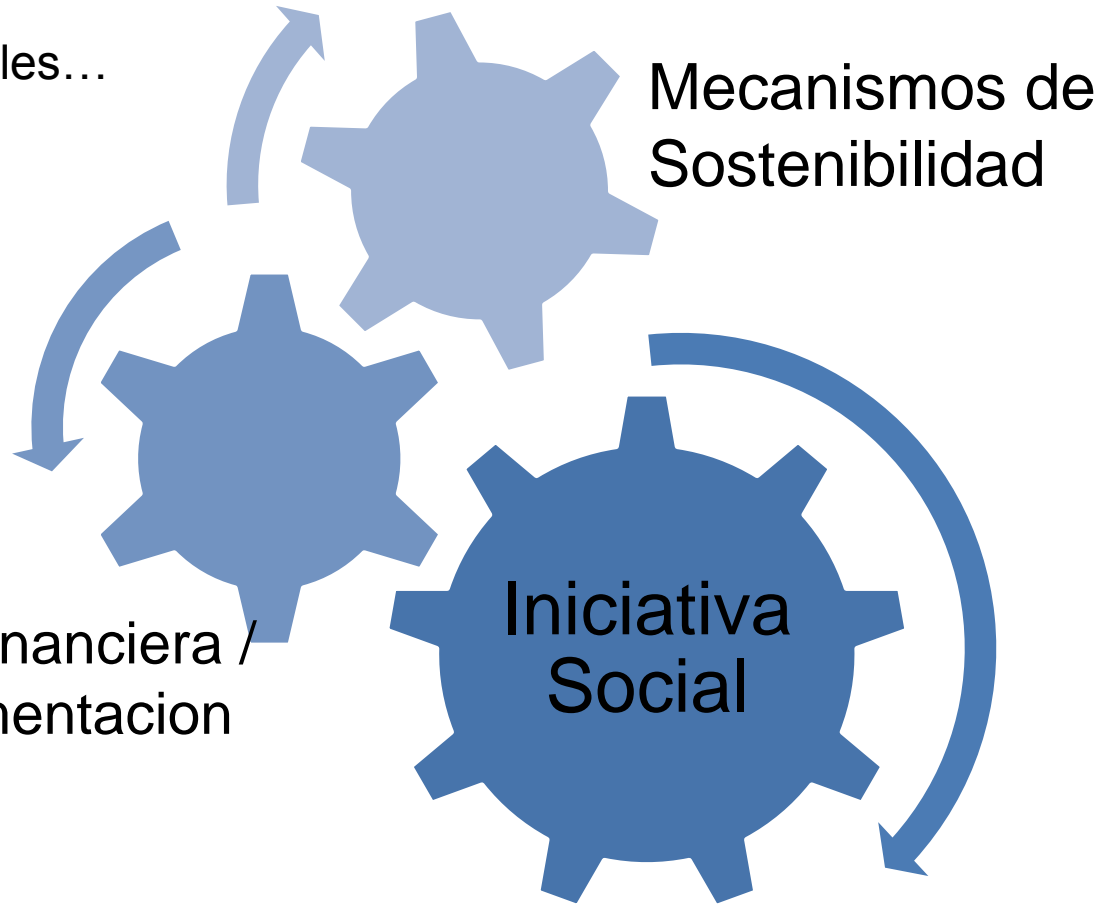
En este taller vamos a enfocarnos en la primera etapa
y dar los lineamientos para la segunda



Reflexión sobre elementos fundamentales

Elaboración del PESS

Entender como
funcionan las variables...









PROBLEMA SOCIAL

Carencia o Déficit que existe en un grupo poblacional determinando.

Constituye una brecha entre lo deseado y la realidad



INICIATIVA SOCIAL

Conjunto de procesos y actividades que pretenden transformar una parcela de la realidad, mediante la producción y/o distribución de bienes o servicios, disminuyendo o eliminando un déficit o solucionando un problema



Descripción/elementos

Componentes Clave

Problema Detectado

- ✓ Definir el problema social que se persigue resolver
- ✓ ¿Cuál es el grupo poblacional que tiene la carencia o déficit?
- ✓ ¿Por qué es importante atender esta necesidad?

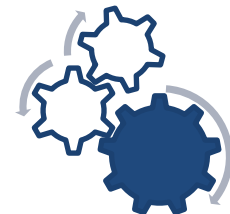
Acción Social

- ✓ ¿Cuál es la acción social que proponemos para modificar la situación actual?
- ✓ Describe los objetivos del impacto o efectos esperados
- ✓ Describe el producto o servicio que busca contribuir eliminar o disminuir el problema
- ✓ Explica como contribuyen a la mejora del problema identificado.
- ✓ ¿Cuál es el resultado o efecto de la intervención?



El problema social debe basarse en situaciones **observables** no se pueden basar en suposiciones o creencias.

La clara **identificación y medición** de los problemas permite conocer la magnitud de la brecha y plantear los objetivos del impacto y como se propone lograrlos.



Descripción/elementos

Componentes Clave

**Descripción
Población
Objetivo**

- ✓ ¿Cuál es el tamaño de la población?
- ✓ Requiere conocer características relevantes en función de los objetivos de impacto perseguidos.
- ✓ Identifica los principales segmentos:
 - Socioeconómico
 - Grupo etario
 - Localización Geográfica
 - Carencia Específica

**Estimación
Población
Atendida**

- ✓ Estimar la cantidad de población que tiene la necesidad y es la destinataria del programa
- ✓ Toma en consideración la capacidad operativa



**Una organización no puede
ofrecer TODO para TODOS.
Es necesario definir lo que
será ofrecido y
para quien**

**Cada grupo de personas
posee necesidades
especificas para ser
atendidas**

**La segmentación y la cuantificación de la población objetivo
permite estimar los impactos y realizar la planificación financiera
adecuadamente**



Diferenciada

Está basada en grupos significativamente diferentes entre sí

Orientada a la acción

Permite ofrecer diferentes propuestas de valor para cada segmento

Identificable

Los individuos son fácilmente identificables a través de datos demográficos o una encuesta patrón

Alcanzable

Los segmentos pueden ser alcanzados por diferentes mensajes de comunicación

Una segmentación identifica grupos con características similares

Segmentación Efectiva



Descripción/elementos

Componentes Clave

Indicadores Cuantitativos

- ✓ Son fundamentales para la medición del impacto
- ✓ Debe existir una relación entre el objetivo de la iniciativa y los indicadores.
- ✓ Deben ser realistas
- ✓ Cada organización debe decidir que indicador elegir
- ✓ Permite entender la efectividad de la acción social

Indicadores Cualitativos

- ✓ Existen impactos muy difíciles de medir, pero que puede ser demostrado.
- ✓ Ayudan a percibir el impacto en las comunidades
- ✓ Utilización de los testimonios o documentación fotográfica.

Beneficios Directos o Indirectos

- ✓ Se deben considerar todos los posibles beneficiarios de una iniciativa aunque no sea objeto directo de la intervención



MEDIO AMBIENTE

- No. De árboles plantados
- Área de bosque preservado
- Numero de animales protegidos
- Toneladas de basura reciclada
- No. De personas concientizadas
- Toneladas de basura recogidas
- Reducción emisión de contaminantes

SALUD

- No. De personas atendidas
- Aumento de probabilidades de recuperación
- Disminución mortandad infantil
- Disminución incidencia de enfermedades
- Aumento expectativa de vida
- No, de hospitales atendidos
- Aumento capacidad hospitalaria

EDUCACIÓN

- No. Estudiantes atendidos
- No. De profesores capacitados
- No. De escuelas atendidas
- Reducción de deserción escolar
- Aumento de calificaciones
- Disminución del índice de analfabetismo
- Aumento escolaridad promedio en la región

ASISTENCIA SOCIAL

- No. De personas atendidas
- No de medicamentos distribuidas
- No. De voluntarios involucrados



Descripción de la Iniciativa Social

Cuál es el problema social?

A quién va dirigida?

Cuál es acción propuesta?

Cuál es el efecto de la intervención?



Impacto de la Iniciativa Social

**Indicadores
Cuantitativos**

**Indicadores
Cualitativos**

**Beneficios
Directos o
Indirectos**



Descripción de la Iniciativa Social

Asociación Civil Musicalia Guía Programada de Habla Clásica

Cuál es el problema social?

La capacidad de atención de los estudiantes durante las actividades de formación inciden de manera directa en el rendimiento escolar. Esta capacidad puede ser desarrollada mediante diversas estrategias pedagógicas, orientadas a elevar el nivel de atención y con ello de concentración y memoria entre ellas la formación musical.

A quién va dirigida?

Los niños de escasos recursos no pueden acceder a esta formación ya que implica una inversión adicional.

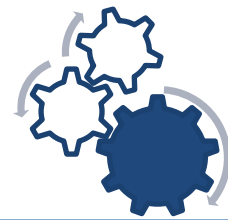
Cuál es acción propuesta?

AC Musicalia propone ahora el diseño e implantación de la **Guía Programada de Habla Clásica** como herramienta pedagógica en las escuelas publicas del Municipio Palavecino del Edo. Lara

Cuál es el efecto de la intervención?

La finalidad es preparar a los niños antes de la experiencia de los conciertos, a fin de ofrecerles una mejor comprensión y una vivencia más enriquecedora de su asistencia a los mismos y ayudarles a mejorar su atención, concentración y memoria.

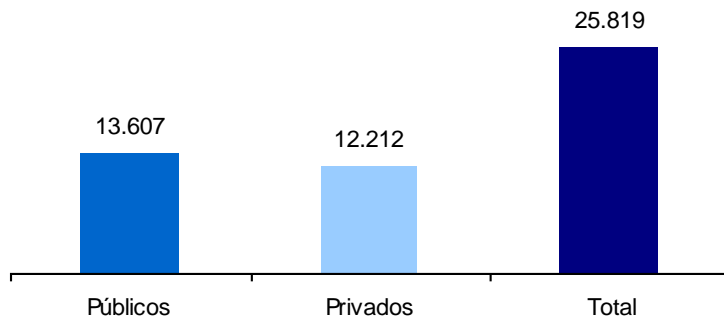
Utilizando una serie de actividades lúdicas realizadas con un facilitador durante 5 sesiones y un concierto musical.



Población Objetivo

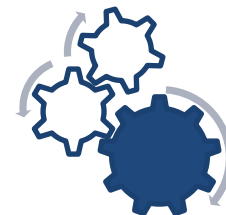
Asociación Civil Musicalia Guía Programada de Habla Clásica

Variables de Segmentación	Población Objetivo
Localización	Municipio Palavecino, Edo. Lara. (Atención prioritaria a Zonas deprimidas socialmente).
Nivel Socioeconómico	Estratos D y E de la población.
Nivel del Plantel	Educación Inicial Fase Preescolar; I y II Etapa Educación Básica.
Tipo de Plantel	Públicos.
Rango de Edad	12 años.
Sexo	Masculino y Femenino.



Datos aportados por el MPP Educación, para año 2009, Municipio Palavecino, Edo. Lara.





Poblacion Objetivo

Asociación Civil Musicalia
 Guía Programada de Habla Clásica

Años	Grupos	N Alumnos	N de Planteles
Primer Año	30	900	5
Segundo Año	60	1800	7
Tercer Año	70	2100	9
Totales	160	4.800	21

Estima población
 atendida

Se atiende un **30%** de la población
 objetivo en 3 años.



Impacto de la Iniciativa

Asociación Civil Musicalia Guía Programada de Habla Clásica

Indicadores Cuantitativos

La Guía Programada de Habla Clásica pretende impactar de forma directa, en los próximos 3 años a 4.800 niños de escasos recursos del Municipio Palavecino del Edo. Lara.

Indicadores Cualitativos

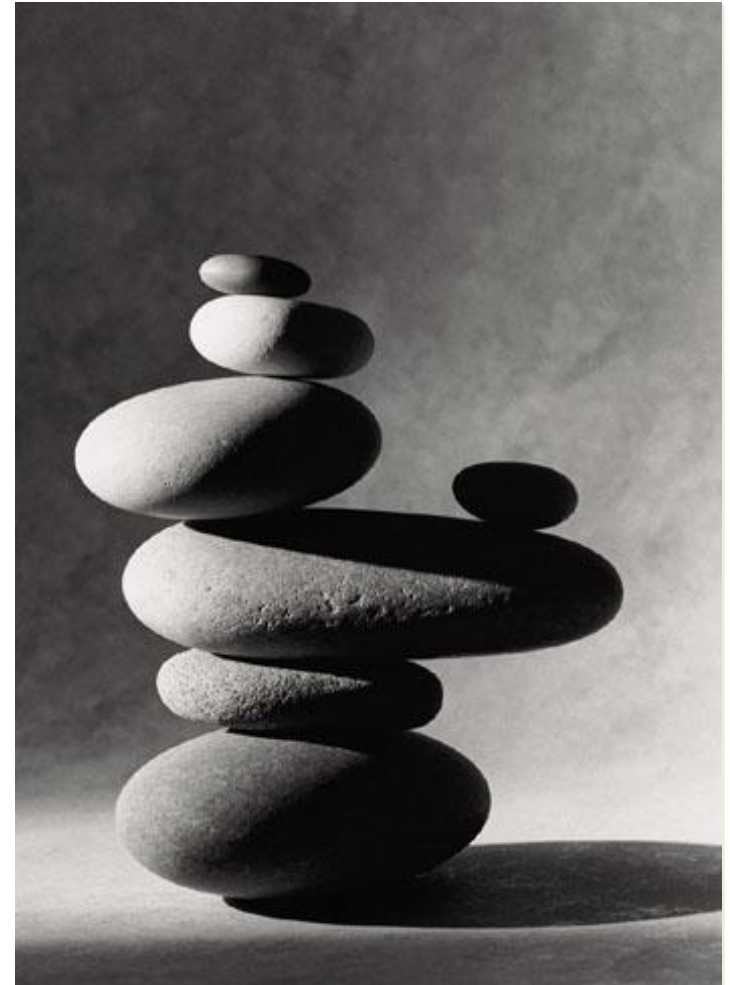
Se contara con un conjunto de indicadores cualitativos que sera obtenidos del testimonio recabado de los principales actores de la actividad:

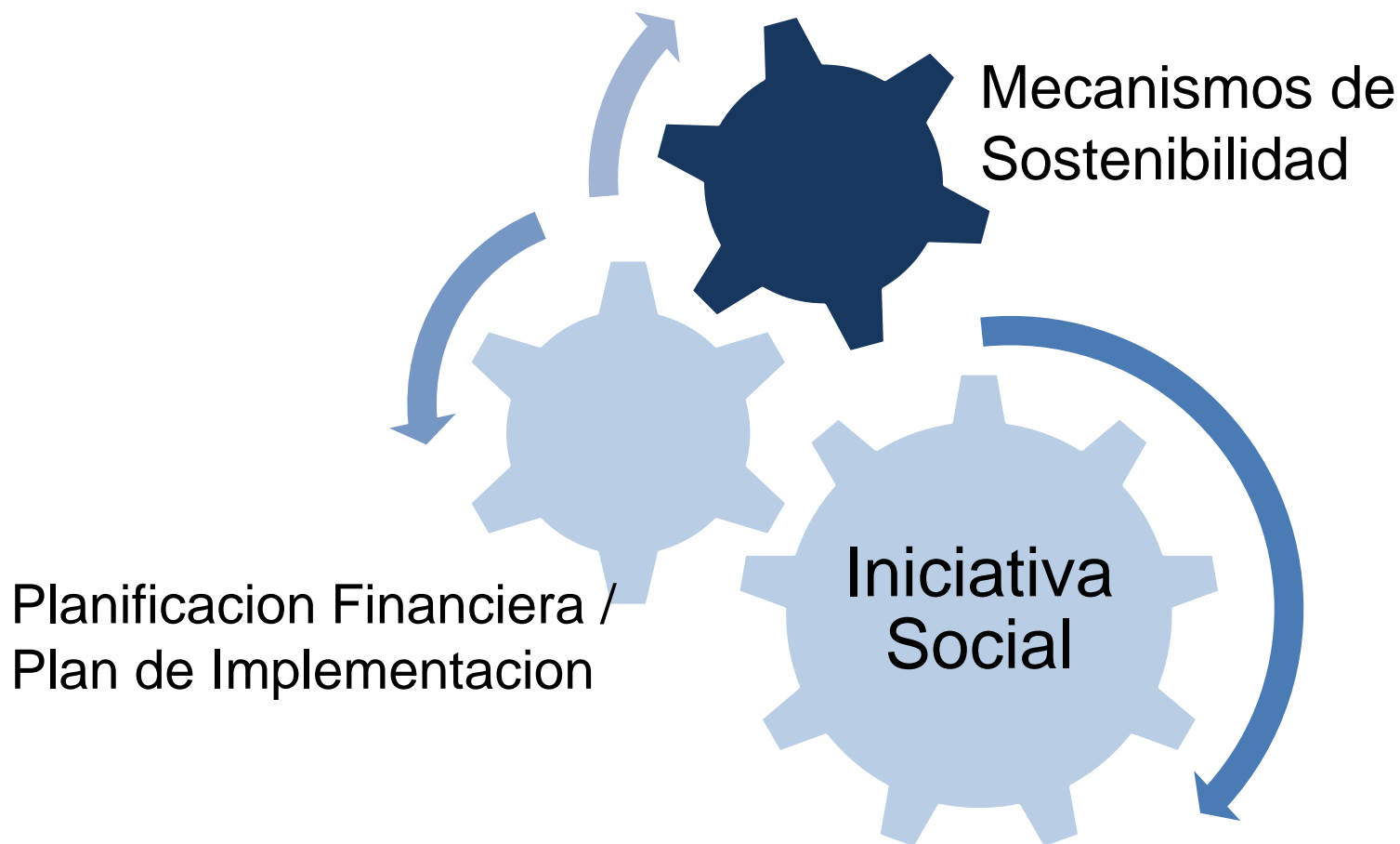
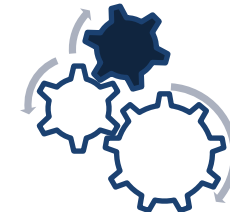
- Apreciación sobre el nivel de atención de alumnos en clase
- Desempeño escolar en las áreas artísticas por parte de niños participantes
- Percepción educadores en relación a las actividades ejecutadas
- Participación alumnos en las actividades musicales.

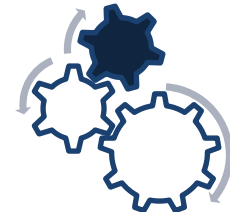
Beneficios Directos o Indirectos

Su implementación apoya la formación de docentes en instituciones educativas fortaleciendo sus competencias educadores, ofrece a padres y representantes la posibilidad de recibir los beneficios de los conciertos y los estudiantes de los conservatorios y escuelas la posibilidad de vincularse con estos sectores de la comunidad.

Mecanismos de Sostenibilidad







Descripción/elementos

Componentes Clave

Producto/ Servicio

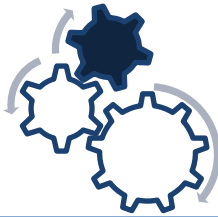
- ✓ ¿Qué producto o servicio ofrecerá?
- ✓ ¿Cuál es su público objetivo?
- ✓ ¿Cuál es la propuesta de valor?
- ✓ Como se producirá/ ofrecerá en producto/servicio?
- ✓ Cuales son sus competidores?

Captación de Fondos

- ✓ ¿Cuáles son los proyectos que necesitan financiamiento
- ✓ ¿Quiénes son los potenciales financiadores?
- ✓ ¿Cómo pueden ser segmentados los financiadores?
- ✓ ¿Qué otros proyectos semejantes existen?

Combinado

- ✓ Combinación de los mecanismos anteriores
- ✓ Se debe establecer que porción de los ingresos se generan por la venta de un producto o servicio y cuanto por donaciones

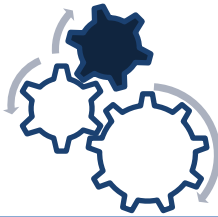


Mecanismos de Sostenibilidad

**Producto/
Servicio**

**Captación de
Fondos**

Combinado



Descripción Producto/Servicio

Asociación Civil Musicalia Guía Programada de Habla Clásica

Descripción Producto/Servicio

1.- **La Guía Programada de Habla Clásica** es una herramienta pedagógica que busca desarrollar en los niños las habilidades de escuchar y focalizar la atención y para estimular la concentración y la memoria, capacidades fundamentales para el proceso educativo y un buen rendimiento escolar. Adicionalmente se estimula su interés en actividades culturales, así como su capacidad de interactuar con el entorno social y natural.

Propuesta de Valor

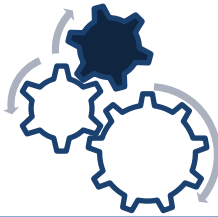
Por cada grupo de 30 niños se realizan 4 sesiones preparatorias y un concierto musical, utilizando como base la Guía Programada de Habla Clásica que contiene una serie de actividades lúdicas y el apoyo de un facilitador.

Publico Objetivo

Este producto será ofrecido a Escuelas y Colegios Privados del Estado Lara y Campamentos Vacacionales.

Como se ofrecera?

2.- **Cursos de Apreciación Musical:** cursos de 20 horas dirigidos a adultos que tienen como objetivo brindar a los participantes herramientas que les permitan un mayor disfrute de un concierto, de la escucha de un instrumento, de las obras maestras de la música, así como, introducirlos a la historia de la música.



Descripción Captación de Fondos

Asociación Civil Musicalia Guía Programada de Habla Clásica

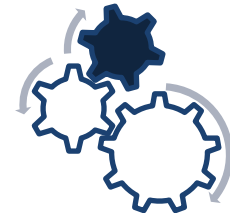
Descripción Proyecto

El Programa “Música para tu Escuela” es un proyecto de la Asociación Musicalia que empresas de la zona financian la implementación de la Guía en escuelas públicas del Estado Lara. donde empresas, principalmente, de la zona podrán apoyar esta iniciativa de manera directa mediante el aporte de un monto que permita la implementación de la Guía en una escuela pública del Estado Lara.

Propuesta de Valor

Publico Objetivo

Los patrocinantes del programa “Música para tu escuela” aparecerán en el material promocional de Musicalia, en los certificados que se entregan en la escuela y en la página web, donde se listarán las escuelas patrocinadas por cada empresa y se incluirán fotos de la actividad. Con cada aporte de Bs. 35.000 la empresa contribuirá con la realización del programa para tres grupos de niños (30 niños por grupo, aproximadamente) en la escuela de su selección de una lista de planteles que previamente han aprobado su participación en el programa.



Descripción/elementos

Componentes Clave

Análisis Mercado y Competencia

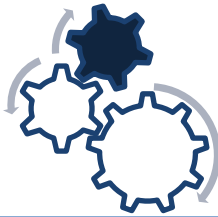
- ✓ Generar el conocimiento necesario del mercado y la competencia para definir estrategia del negocio
 - Tamaño y crecimiento del mercado (total, geográfico por segmentos)
 - Análisis de la competencia (jugadores, estrategia, participación, dinámica)
 - Productos/servicios similares

Estudiar Mercado Objetivo

- ✓ ¿Quiénes son los clientes?
 - Descripción/tamaño/patrones de consumo
 - Segmentación, atractivo por segmento
- ✓ ¿Cómo capturar clientela?

Definir Estrategia Mercadeo

- ✓ Las “cuatro Ps” del Marketing:
 - Producto
 - Precio
 - Posicionamiento
 - Promoción



Segmentación del público objetivo

Cuantificar público objetivo en cada segmento

- ¿Cuál es mi público objetivo y cómo puede segmentarse?
- ¿Cuáles son las principales fuentes de información cuantitativa sobre este público?
- ¿Cómo ha sido la evolución de cada segmento en los últimos años?
- ¿Qué factores influyen en el crecimiento del público objetivo?
- ¿Cuál es la mejor estimación del crecimiento para el futuro?

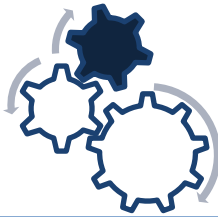
Estimar el tamaño total del mercado

- ¿Cuáles son las principales fuentes de información del consumo unitario?
- ¿Cuál es el nivel de consumo unitario (por consumidor o empresa)? Cómo debe evolucionar en los próximos años?
- ¿Cuáles son los volúmenes de venta e ingresos de este mercado?

Estimar el potencial de participación

- El producto/servicio ¿posee alguna ventaja competitiva?
- ¿Cuál es el nivel de competencia del mercado?
- ¿Cuál es la demanda actual hacia el producto/servicio y su tendencia?
- ¿Cuál es el potencial de captura de participación del mercado?

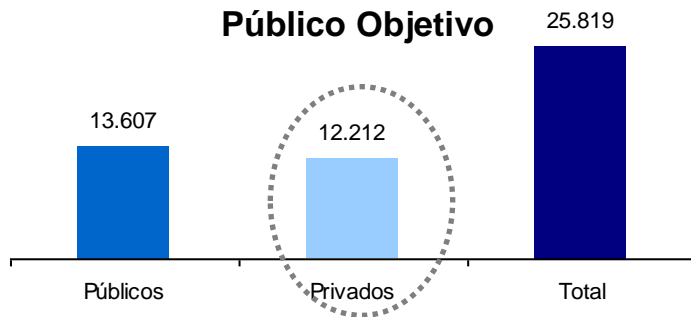
¿Cuáles son las premisas clave en las proyecciones realizadas?



Mercado o Público Objetivo

Asociación Civil Musicalia
Guía Programada de Habla Clásica

Producto 1: Guía Programada de Habla Clásica



Años	Grupos	N Alumnos
Primer Año	30	900
Segundo Año	55	1650
Tercer Año	65	1950
Total	150	4500

**16% del Mercado
en 3 años**



Mercado o Público Objetivo

Asociación Civil Musicalia
 Guía Programada de Habla Clásica

Producto 2: Cursos de Apreciación Musical

Nivel Socioeconómico	Habitantes entre 25-50 años
Alto	458
Medio	7.783
Bajo	37.543
Total Habitantes Municipio Palavecino	45.784

Público Objetivo

Años	Grupos	N Alumnos
Primer Año	9	135
Segundo Año	18	270
Tercer Año	22	330
Total	49	735

**9% del Mercado
 en 3 años**



Mercado o Público Objetivo

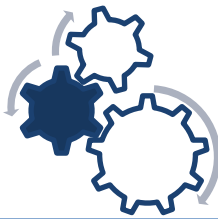
Asociación Civil Musicalia
 Guía Programada de Habla Clásica

Patrocinio: Programa Música para tu Escuela

Tipo de empresa	Empresas	Comercios
Grandes	15	5
Mediana	63	140
Pequeñas	211	350
Total	289	495

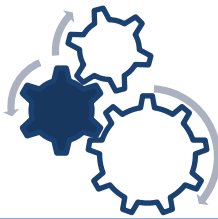
Público Objetivo

**12 Empresas al año
 representan 6% del
 mercado**

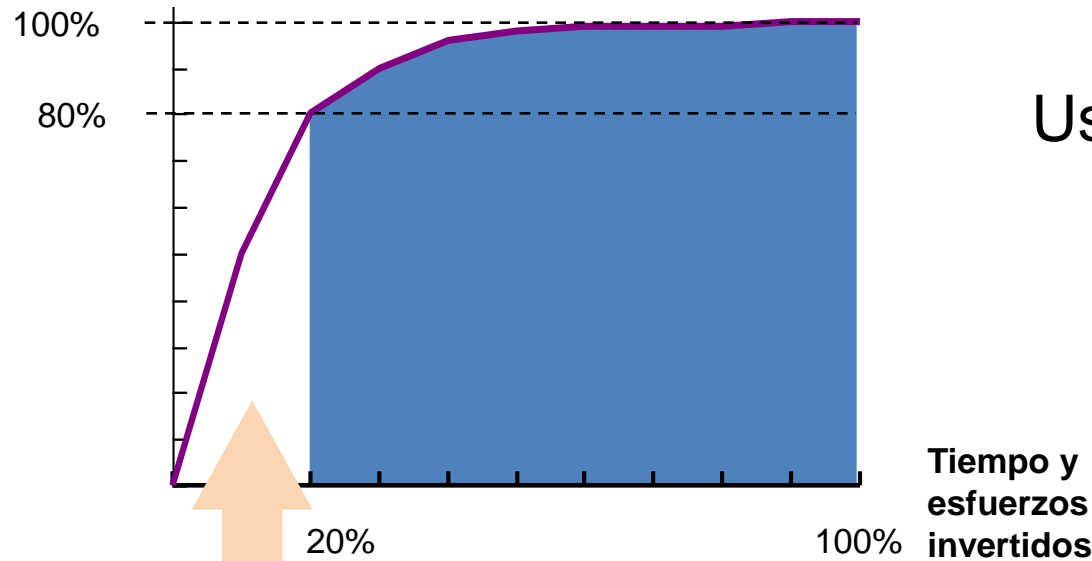


- Ser consistentes
- Adecuado a la capacidad de atención / producción de la organización
- Ser realistas
- Tienen un nivel de detalle adecuado
- Definen metas claras
- Refleja las estrategias de la organización
- Tener claro las necesidades de recursos humanos, materiales y financieros



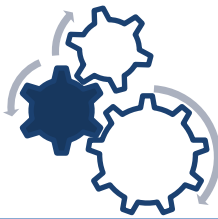


**Nivel de precisión
de las
estimaciones**



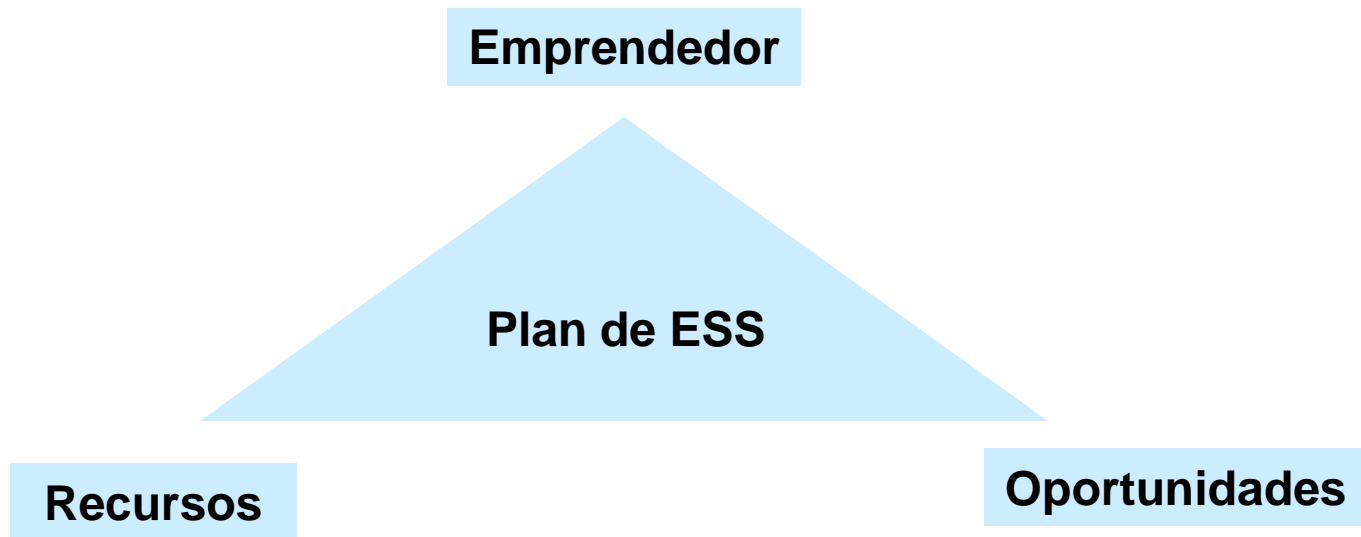
Use la regla del 80/20
para guiar sus
estimaciones

Sea práctico –
muchas veces 80% del
problema se resuelve con 20% del
esfuerzo necesario para una
respuesta adecuada



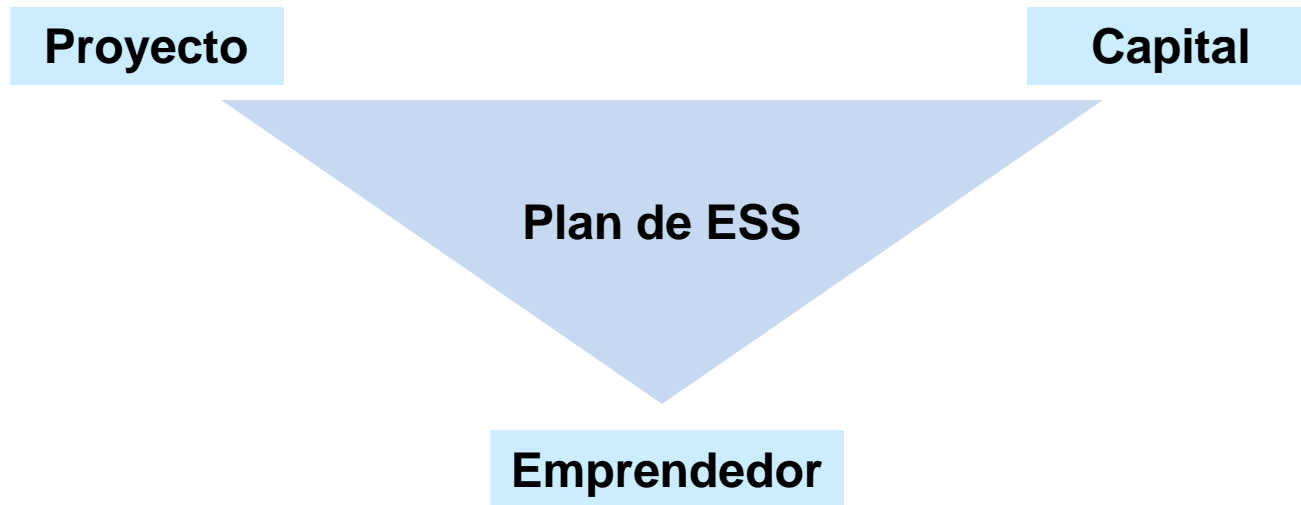
- Utilice su raciocinio, intuición y conocimiento de la situación para evaluar la importancia relativa de cada aspecto que Ud. está analizando
- Cuando sea necesario hacer un análisis, no se pierda en los detalles! Una precisión de $\pm 20\%$ en general es suficiente en el PESS
- Asuma algunos riesgos. Las hipótesis serán revisadas varias veces durante la finalización del plan
- Explique sus premisas/ suposiciones





Fuente: *Timmos, citado por Vainrub, 2005: 199*

El Triángulo Invertido



Fuente: Freire, A., 2005: 7

Importancia del equipo

Exigencias

Hay mucho por hacer

Descripción

- La definición, planeación y montaje de una nueva empresa requiere mucha dedicación
- Hay que “remangarse” las mangas

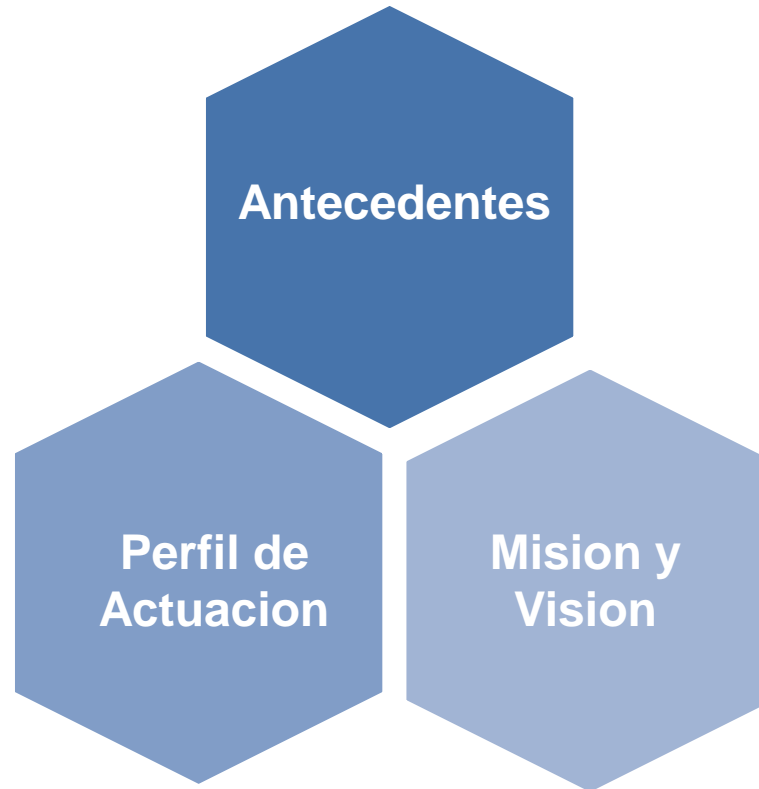
Se requieren habilidades complementarias

- Conocimiento del área de intervención
- Conocimientos funcionales
- Habilidades, aptitudes y personalidad

El inversionista financia al equipo, no a la idea

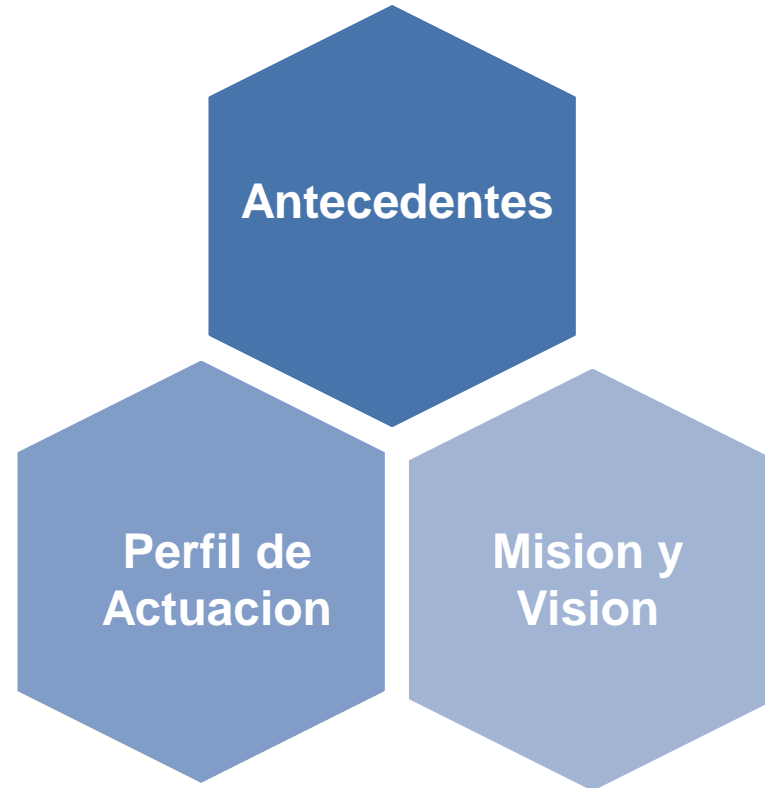
- ¿Tiene el equipo experiencia en proyectos similares?
- ¿Conocen sus fortalezas y debilidades?
- ¿Inspiran confianza y empatía?
- ¿Están comprometidos en el proyecto?

Un equipo de alto desempeño obtiene un resultado mucho mayor que la suma de las partes



La Organización Social

- Programas de la Organización
- Indicadores Cuantitativos/Cualitativos
- Gestión de la Organización
- Principales Aliados
- Sostenibilidad de la Organización



Forma y contenido: Los secretos del éxito



Efectivo

Contiene todo lo que el lector necesita sobre la iniciativa

Atractivo

Las cifras y cuadros son fáciles de entender; se evitan los “efectos especiales” gráficos

De fácil manejo

El tipo de letra es tamaño 12 puntos; tiene Tabla de Contenido y Apéndices

Estructurado

Su organización es clara y sencilla

Comprensible

Está escrito de forma clara y directa. Utiliza términos precisos

Breve

No sobrepasa las 35 páginas, incluyendo los apéndices

Redactar un PESS requiere de conocimientos mayores que el Resumen de la Idea

¿Cómo reconocer un PESS atractivo?

- Expone las ideas de forma objetiva
- Presenta el perfil de la organización
- Especifica la iniciativa social y los mecanismos de sostenibilidad
- Explica la forma de implementación
- Es de fácil comprensión

- Es factible
- Osado, pero realista
- Es replicable
- Tiene potencial de crecimiento
- Las proyecciones son sustentables



- Bien estructurado
- Mensaje es presentado desde el inicio
- Utiliza gráficos (evitar tablas con muchos datos)
- Línea de comunicación está organizada

Si no lo puedes decir de forma sencilla y clara, piénsalo y sigue trabajando hasta que lo logres

Karl Popper - Filósofo

- Utilizar el modulo Elaboración del PESS de la Cátedra Virtual de Emprendimiento (www.ideas.com.ve)
- Utilizar todo el material disponible en www.ideas.com.ve
- Identifique las áreas criticas de trabajo.

Comience a trabajar YA!