



# La Iniciativa Social



# Componentes para la formulación de una Iniciativa Social



## Socios clave



¿quiénes son nuestros socios clave?  
¿quiénes son nuestros suministradores clave?  
¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?  
¿qué actividades clave realizan los socios?

**Motivaciones para socios:**  
Exclusividad y presencia  
Especialización de recursos y habilidades  
Reducción de costes y mejora de procesos

## Actividades clave



¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?  
¿cuáles son nuestros canales de distribución?  
¿cuáles son nuestras relaciones con clientes?  
¿cuáles son nuestras fuentes de ingresos?

**Categorías:**  
canal de distribución  
relaciones con proveedores  
relaciones con clientes

## Propuestas de valor



¿qué valor entregamos al cliente?  
¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudar a resolver?  
¿qué productos o servicios y canales ofrecemos a cada segmento de cliente?  
¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

**Características:**  
diferencial  
complementario  
de recursos  
"sin ser el trabajo"  
diferente  
mejor precio  
precio  
diferencia de calidad  
relación de riesgo  
complementario  
o complementariedad

## Relaciones con clientes



¿qué tipo de relación es la que establecemos y cómo la gestionamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?  
¿cuáles son nuestros canales de distribución?  
¿cómo es el intercambio con el resto de nuestra modelo de negocio?  
¿cuáles son los canales de distribución?

**Ejemplos:**  
relaciones personalizadas  
relaciones personalizadas  
relaciones personalizadas  
relaciones personalizadas  
relaciones personalizadas

## Segmentos de cliente



¿qué cliente o clientes es/son el/los más importantes?  
¿qué clientes son nuestros clientes más importantes?

**Ejemplos:**  
relaciones personalizadas  
relaciones personalizadas  
relaciones personalizadas  
relaciones personalizadas

## Recursos clave



¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?  
¿cuáles son los canales de distribución que usamos con ellos?  
¿cuáles son nuestras fuentes de ingresos?

**Tipos de recursos:**  
Humanos  
Financieros  
Tecnológicos  
Relacionales  
Físicos

## Canales



¿a través de qué canales queremos ser contactados nuestros segmentos de clientes?  
¿cómo están distribuidos nuestros canales?  
¿cuáles son nuestros canales de distribución?  
¿cuáles son nuestros canales de distribución?  
¿cuáles son nuestros canales de distribución?

### Fases del canal

1. Descubrimiento
2. Evaluación
3. Selección
4. Implementación
5. Mantenimiento
6. Terminación

## Estructura de costes

¿qué es son los costes más importantes inherentes a nuestra modelo de negocio?  
¿qué costes son los más caros?  
¿qué actividades clave son los más caros?

**Es la estructura de costes:**  
Estructura de costes que muestra los costes más importantes de un modelo de negocio, incluyendo los costes fijos y los costes variables.  
Ayuda a entender cómo los costes más importantes de un negocio cambian a medida que el negocio crece.

**Características de ejemplo:**  
Costes fijos  
Costes variables  
Costes mixtos  
Costes de oportunidad



## Fuentes de ingresos

¿qué es lo que están recibiendo después de pagar nuestros clientes?  
¿qué es lo que pagan actualmente?  
¿cómo es el intercambio de valor?  
¿cómo es el intercambio de valor?  
¿cómo es el intercambio de valor?

### Tipos

venta de productos  
venta de servicios  
venta de licencias  
venta de franquicias  
venta de suscripciones  
venta de publicidad

### precio de tipo

precio de tipo  
precio de tipo  
precio de tipo  
precio de tipo  
precio de tipo

### precio dinámico

precio dinámico  
precio dinámico  
precio dinámico  
precio dinámico  
precio dinámico



# 1. Descripción Iniciativa Social

## Problema Detectado

- ✓ Definir el problema social
- ✓ Grupo poblacional
- ✓ ¿Por qué es importante atender esta necesidad?

## ELEMENTOS CLAVES

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

## Acción Social

- ✓ Acción social propuesta
- ✓ Objetivos del impacto o efectos esperados
- ✓ Producto o Servicio propuesto

# 1. Descripción Iniciativa Social

¿Cuál es el problema social?

¿A quien va dirigido?

¿Cuál es la acción propuesta?

¿Cuál es el efecto de la intervención?

# 1. Descripción Iniciativa Social – Ej: Musicalia

¿Cuál es el problema social ?

La capacidad de atención de los estudiantes durante las actividades de formación inciden en el rendimiento escolar.

¿A quién va dirigido?

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.

¿Cuál es la acción propuesta?

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

El acceso gratuito disponible se está orientado a la formación de músicos.

¿Cuál es el efecto de la intervención ?

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

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.

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

## 2. Población Objetivo

### Descripción Población Objetivo

#### ELEMENTOS CLAVES

- ✓ ¿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

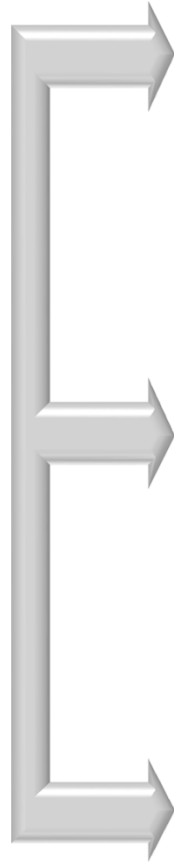
## 2. Población Objetivo



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



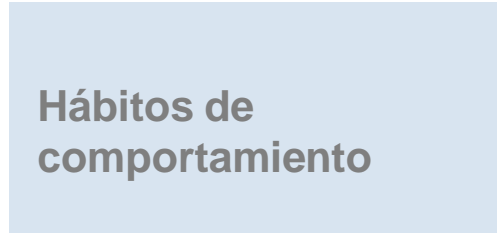
## 2. Población Objetivo Segmentación



- Edad
- Sexo
- Ingresos
- Estado civil
- Nivel de educación
- Profesión
- Zona Geográfica



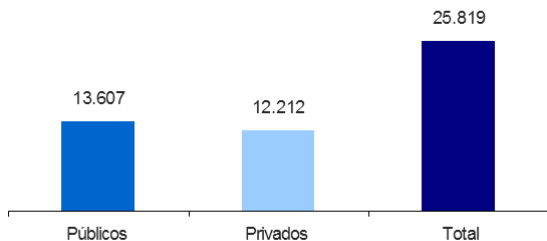
- Actitudes
- Valores
- Actividades
- Intereses
- Orientación política



- Cantidad
- Momento de uso
- Frecuencia

## 2. Población Objetivo – Ej: Musicalia

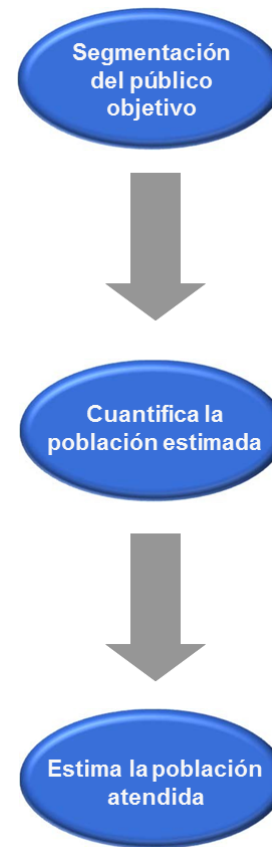
Variables de Segmentación	Población Objetivo
Localización	Municipio Palavecino, Edo. Lara. (Atención prioritaria a Zonas deprimidas socialmente).
Nivel Socioeconómico	Estratos D y E de la población.
Nivel del Plantel	Educación Inicial Fase Preescolar; I y II Etapa Educación Básica.
Tipo de Plantel	Públicos.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



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

Años	Grupos	Nº Alumnos	Nº de Planteles
Primer Año	30	900	5
Segundo Año	60	1800	7
Tercer Año	70	2100	9
<b>Totales</b>	<b>160</b>	<b>4.800</b>	<b>21</b>

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



### 3. Impacto de la Iniciativa

#### 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

# 3. Impacto de la Iniciativa – Algunos indicadores

## 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

## 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

## 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

## ASISTENCIA SOCIAL

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

### 3. Impacto de la Iniciativa- Ej: Musicalia

#### 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

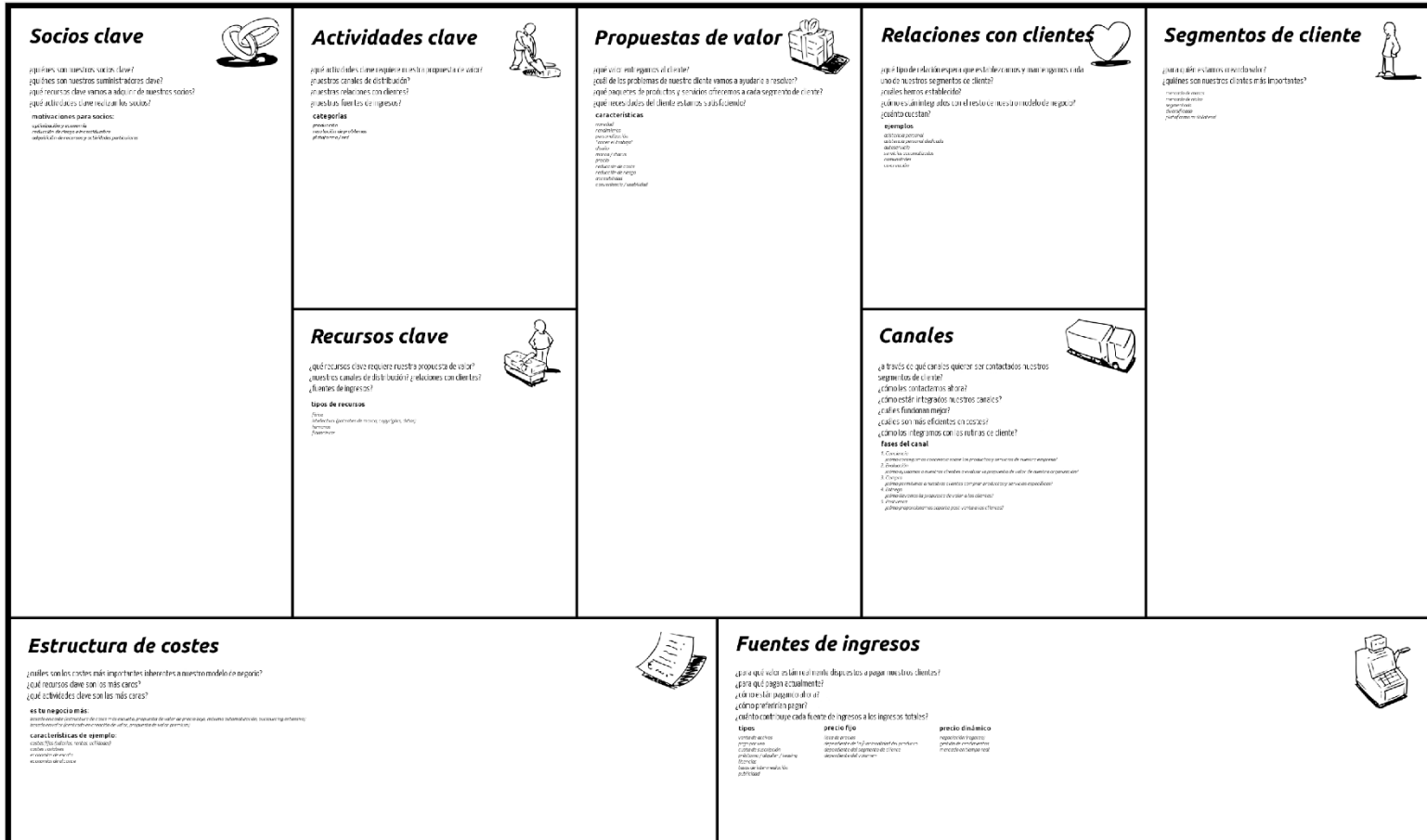
Se contara con un conjunto de indicadores cualitativos que sera obtenidos del testimonio recabado de los principales actores de la actividad:

- 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.

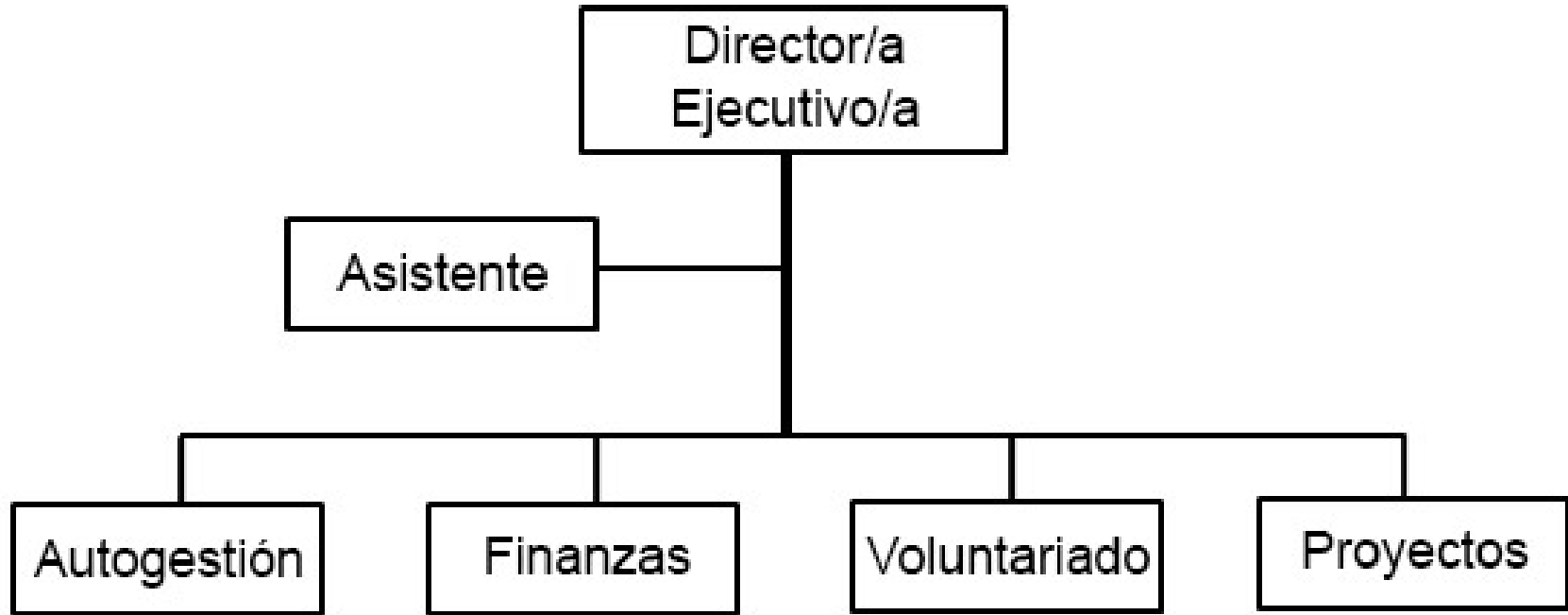
##### Beneficios Directos o Indirectos

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.

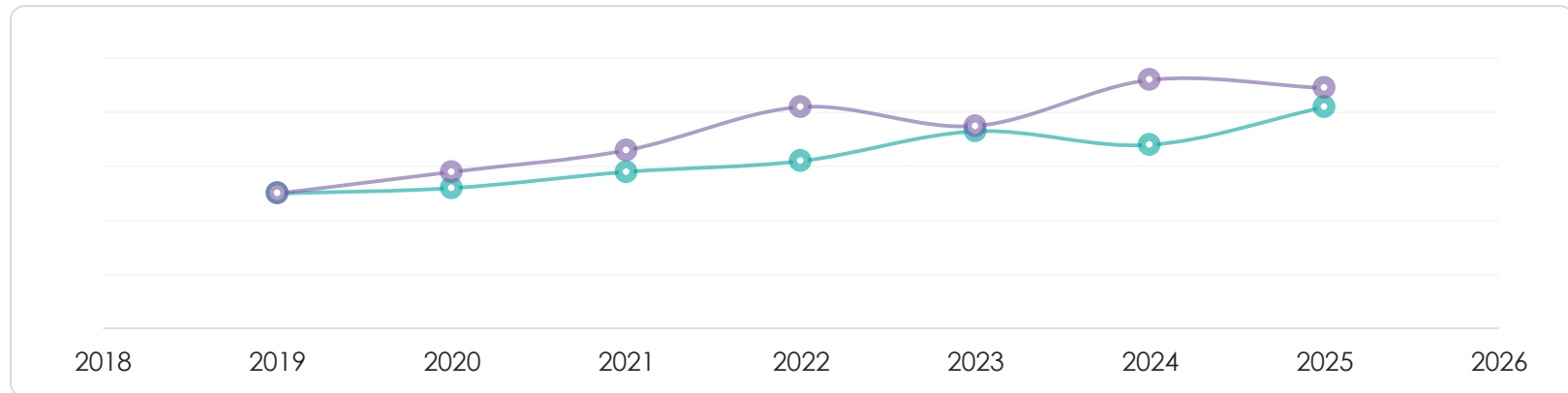
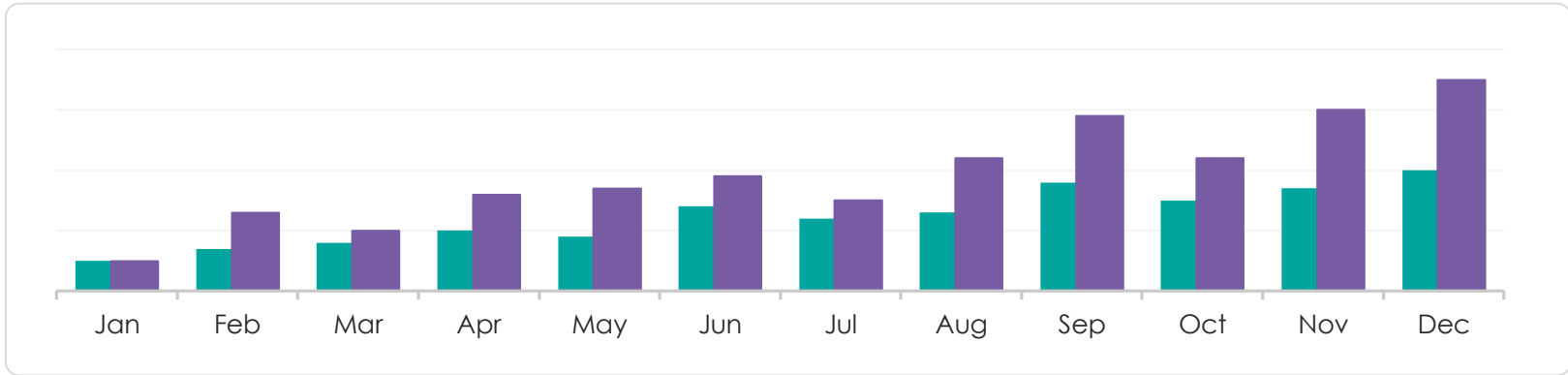
# 3. Mecanismos de Sostenibilidad



## 4. Estructura Organizacional y Equipo



## 5. Planificación Financiera

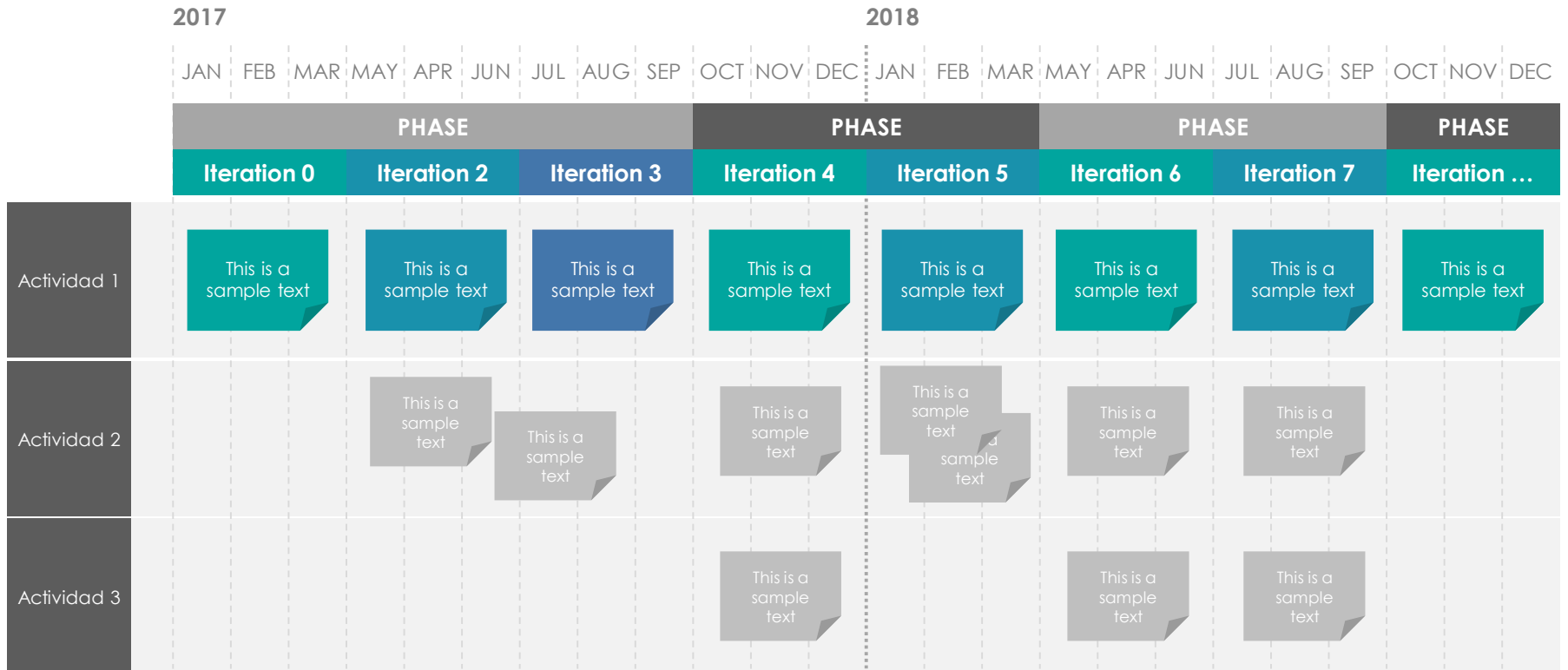




## 6. Riesgos y Oportunidades



# 7. Plan de Implementación



**Carla M Chávez C**

Mail:

Tlf: +58414-3130587