

# Módulo de emprendimientos

## Emprendimientos Juveniles

Material para la formación de agentes  
educativos institucionales y comunitarios  
del Instituto Colombiano de  
Bienestar Familiar



Libertad y Orden  
República  
de Colombia



Ministerio de Educación



Departamento  
de Bienestar Familiar



BIENESTAR  
FAMILIAR



# VIVE TUS DERECHOS

Proyecto en Salud Sexual y Reproductiva





© Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, ICBF

Directora General  
Elvira Forero Hernández

Directora Técnica  
Martha Liliana Huertas Moreno

Subdirectora de Intervenciones Directas  
Ingrid Rusinque Osorio

Grupo Haz Paz

Equipo Técnico ICBF  
Mery García Celis  
Leonardo Castro  
Andrea Matías Mendoza

© Organización Internacional para las Migraciones, OIM.

Jefe de Misión  
José Ángel Oropeza

Jefe de Misión Adjunto  
Christopher Gascon

Director de Programas  
Fernando Calado

Oficial de Enlace  
Sandra Zulima Castañeda P.

Equipo Técnico OIM  
Sonia Campos  
Carlos González  
Leidy Higido  
Astrid Lara  
Inés Mayorga  
Franklyn Prieto  
Jonathan Schweiger  
Unidad de Prensa e Información Pública OIM

Investigación y Contenidos

Leidy Higido. Monitora Emprendimientos. Proyecto Vive Tus Derechos.

Coordinación Editorial

Jefe Oficina de Comunicaciones y Atención al Ciudadano del ICBF  
Henry Matallana Torres

Diseño gráfico, ilustración e impresión  
Códice Ltda.

ISBN 978-958-8469-10-2

Primera Edición diciembre 2008

Bogotá, Colombia.

Módulo de Emprendimientos Juveniles

Esta publicación es producto del Convenio No. 006 de 2007 suscrito entre el ICBF y OIM. Los contenidos son responsabilidad de las entidades antes mencionadas.

Instituto Colombiano de Bienestar Familiar  
Avenida carrera 68 N 64c-75 Sede Nacional  
PBX 4377630 Bogotá  
Línea gratuita nacional 01 8000 91 8080  
[www.icbf.gov.co](http://www.icbf.gov.co)



Introducción	6
1. ¿Qué son los Emprendimientos Juveniles y cómo son un factor protector?	7
2. Tipos de emprendimiento	9
2.1 Emprendimientos productivos	9
2.2. Proyectos productivos de generación de ingresos.	10
2.3 Emprendimientos sociales, culturales y deportivos	11
3. Experiencia de los Emprendimientos Juveniles en los Clubes Pre-juveniles y Juveniles.	12
¿Qué es un proyecto social?	15
4. Metodología	20
Ruta metodológica	20
Paso a paso...	20
5. Tema a tratar: Identificación de Emprendimientos.	22
¿De qué hablaremos hoy?	22
¿Qué lograremos en esta actividad?	22
¿Cómo lo podemos hacer?	22
Lluvia de ideas.	23
Actividad: lluvia de ideas	27
6. Preparación de Emprendimientos	28
¿De qué hablaremos hoy?	28
¿Cómo lo podemos hacer y qué lograremos esta actividad?	29
7 Tema: formulación de Emprendimientos.	34
¿De qué hablaremos hoy?	34
¿Qué lograremos en esta actividad?	34
7.1 Tema a tratar: planeación	35
7.2 Tema a tratar: mercado	38
7.3 Tema a tratar: inversión ¿con qué iniciamos?:	44
7.4 Tema a tratar: precio de los servicios y /o productos que voy a ofrecer:	46
7.5 Tema a tratar: calculando los ingresos del emprendimiento	49
7.6 Punto de equilibrio	50
7.7 Tema a tratar: el manejo del dinero...	52
8. Desarrollo de competencias y relaciones de grupo (Sociedades).	58
Habilidades y competencias.	58
Conocimiento de sí mismo (Tiempo: 30 minutos)	59
Trayectoria de vida (Tiempo: 40 minutos).	60
Comunicación (Tiempo: 25 minutos).	60
Tren ciego (Tiempo: 45 minutos).	61
Trabajo en equipo (Tiempo: 1 hora)	61
9. Lecciones aprendidas de los Emprendimientos Juveniles	63
Lo que volveríamos a hacer	63
Hallazgos...	64
Sostenibilidad...	65
Lo que no volveríamos a hacer	66
Retos	67
Anexos	68
Guía general para la construcción de lecciones aprendidas	78
Sugerencias para la redacción de lecciones aprendidas:	78
Deberes en el marco del ejercicio responsable y autónomo de la sexualidad	80



## Introducción

El Instituto Colombiano de Bienestar Familiar en el marco de la implementación de la Política Nacional de Construcción de Paz y Convivencia Familiar Haz Paz, realizó el convenio CM-066 con la Organización Internacional para las Migraciones “Fortalecimiento de las acciones de prevención y atención en salud sexual y reproductiva para niños y niñas, adolescentes y jóvenes beneficiarios del Sistema Nacional de Bienestar Familiar”, Vive Tus Derechos, cuyo objetivo fue “Diseñar e incorporar una estrategia para la disminución de la vulnerabilidad frente a salud sexual y reproductiva con énfasis en embarazos tempranos y VIH/SIDA, en niños y niñas, adolescentes y jóvenes beneficiarios de los programas de protección integral a la infancia a través de la incorporación de un componente de salud sexual y reproductiva en los programas: Hogares FAMI, Educadores Familiares y Clubes juveniles del Instituto Colombiano de Bienestar familiar, ICBF”.

El Convenio logró el fortalecimiento de los programas y dio continuidad a las estrategias adelantadas con el Proyecto del Fondo Mundial en su proceso de atención a los jóvenes. El proyecto contempló la implementación de Emprendimientos Juveniles, la transferencia de tecnología de educación en salud sexual y reproductiva a los funcionarios y líderes de la comunidad responsables de la ejecución de los programas del ICBF y la promoción de los servicios amigables en salud.

Este material ha sido desarrollado como parte de la propuesta pedagógica para la formulación de iniciativas socioculturales, de formación de competencia y de generación de ingresos de los jóvenes de los clubes pre-juveniles, juveniles, y todos aquellos que hacen parte de la red de trabajo del ICBF, para que adquieran ó aclaren conocimientos y articulen el componente como estrategia de prevención de no solo de las ITS, VIH y Sida, sino también de todas aquellas problemáticas que se adhieren a sus vulnerabilidades como jóvenes y su contexto económico. Los Emprendimientos Juveniles se convierten en herramientas para experimentar nuevas habilidades y desarrollar nuevas competencias para la vida.



# 1. ¿Qué son los Emprendimientos Juveniles y cómo son un factor protector?

El componente de Emprendimientos Juveniles correspondió al tercer objetivo del Proyecto del Fondo Mundial en Colombia, se fundamenta en el desarrollo de procesos de formación y apropiación dirigido a los y las jóvenes, acorde con las diferentes etapas de su ciclo vital, con el fin de lograr la construcción de identidad, proyectos de vida y reducción de la vulnerabilidad frente a las ITS/VIH/SIDA, que les posibiliten asumirse como gestores o gestoras de procesos económicos, culturales y sociales.

Los emprendimientos como oportunidades, se convierten en factor protector por excelencia, integran socialmente, facilitan el ejercicio de los derechos de ciudadanía, la generación y diversificación de activos que, a su vez, abren las puertas a la construcción y promoción de otros activos materiales e inmateriales (Banco Mundial, 2007b). Se apuesta por reducir la vulnerabilidad social, económica y cultural de los grupos, y con ello se espera mitigar los factores de riesgo que incrementan la vulnerabilidad al VIH y al SIDA. Un esfuerzo concreto en la dirección de tratar el VIH/SIDA como tema de desarrollo.



Estas iniciativas juveniles se articulan conceptualmente al informe de UNESCO de la comisión internacional sobre la educación para el siglo XXI, desarrollado en 1997; allí se identifican y recalcan cinco pilares de la educación como aprendizajes para la vida:



Aprender a conocer o aprender a aprender<sup>1</sup>.

Aprender a hacer.

Aprender a ser.

Aprender a vivir juntos.

Aprender a emprender.

Los emprendimientos sirven para que los y las jóvenes conozcan desde la práctica, cuando exploren y tengan posibilidades para decidir en los espacios socio-culturales; hagan, cuando se enfrenten a sus emprendimientos y los implementen; sean, cuando se vean como sujetos capaces, confiables y con confianza en sí mismos; vivan juntos, cuando reconozcan en formas asociativas y solidarias de trabajo ganancias personales y sociales, cuando tengan que resolver diferencias, problemas y conflictos; y emprendan, cuando tomen la decisión de qué y cómo iniciar.

De esta manera se define emprendimiento juvenil como una manera de pensar y actuar de los jóvenes orientada hacia la creación de conocimiento, de valores y de valor, de capacidades y de riqueza. Su resultado beneficia a la empresa, la economía y la sociedad, siendo los primeros beneficiarios los jóvenes, sus familias y su comunidad. Se entendió que hablar de prevención no produciría el mismo impacto sin que los jóvenes tuvieran opciones y posibilidades concretas de desarrollo, opciones que se relacionarían, entre otras, con la implementación de proyectos económicos, sociales y culturales que desde la concepción de la racionalidad económica conjugada con el ser y con el sentir de los jóvenes, fueron llamadas Emprendimientos Juveniles<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Colección: cuadernos técnicos del Proyecto Fondo Mundial en Colombia #5

<sup>2</sup> Íbidem.



## 2. Tipos de emprendimiento

Es posible distinguir los siguientes tipos de emprendimientos:

### 2.1 Emprendimientos productivos

Los emprendimientos productivos tienen que ver con la implementación, capacitación o formación en actividades o métodos que buscan llegar en el futuro mediato o inmediato a la producción y comercialización de bienes y servicios, y pueden generar mejoramiento en la satisfacción de necesidades básicas y el nivel de ingresos de las familias de los jóvenes.

Dentro de los emprendimientos productivos se distinguen dos categorías:

De formación de competencias. Buscan proporcionar información, formación, habilidades y destrezas a la población juvenil escolarizada o no, en producción, desarrollo tecnológico, gestión y organización.

Los emprendimientos productivos de formación de competencias se valen de las propuestas juveniles organizadas, de las políticas públicas traducidas en programas de formación y de los planteles educativos presentes en la Unidad Básica de Atención, donde se desarrollan o se prevén desarrollar, programas que promueven el espíritu empresarial a partir de la combinación teórico - práctica de



elementos que pueden conducir a la persona joven a identificar posibles medios y fuentes de trabajo, a vivenciar oficios, a descubrir vocaciones, a solucionar problemas con sus compañeros, a gestionar, a comunicarse con sus maestros y con otras personas, a vivenciar sus sueños y a buscar formas de garantizar ingreso y empleo digno para sí y para sus núcleos familiares.

Algunos ejemplos de emprendimientos productivos de formación de competencias son:

- El apoyo al montaje u operación de centros de capacitación de Instituciones Educativas, centros comunitarios, programas de trabajo con jóvenes, etc. En artes, oficios o profesiones (taller de electricidad, de procesamiento de lácteos, de contabilidad, de Internet, entre otros).
- Pasantías laborales, donde las diferentes entidades y las personas jóvenes hayan identificado sectores dinámicos de la economía local, lo cual requiere de alianzas con el sector público y/o privado.
- Ferias productivas que a su interior incorporen por lo menos tres desarrollos productivos y donde las personas jóvenes se capaciten en los procesos productivos y tecnológicos que allí se encuentren.

## 2.2. Proyectos productivos de generación de ingresos.

Se concretan en los emprendimientos de jóvenes mayores de 16 años que, a partir de una idea de empresa, buscan generar un espacio de aprendizaje que en el tiempo represente no solo una posibilidad de ingresos sino la creación de empleos.

Se articulan a la producción o comercialización local o regional y, en todo caso, generan conocimientos y habilidades. Hacen parte de la trayectoria de vida de las personas jóvenes. En el desarrollo del Proyecto, se encuentran iniciativas como papelerías, café internet, estudio fotográfico, avícolas, como los proyectos que se instalaron al interior del proyecto Vive Tus Derechos.



## 2. 3 Emprendimientos sociales, culturales y deportivos

Los emprendimientos sociales, culturales y deportivos son los que se adelantarán para destacar y promover las expresiones culturales, artísticas y deportivas de los jóvenes.

Pueden llegar a mostrar utilidades o ganancias financieras que no son exigibles para este tipo de emprendimientos, pero necesariamente si deben mostrar ganancias o utilidades sociales definidas como la identificación de vocaciones, el desarrollo de aptitudes, de valores, de conocimientos, de capacidades, de formas de relación, entre otras, que en el mediano o largo plazo llevan a definir y construir proyectos de vida.

### Definición de los espacios socioculturales

Los Espacios Socio Culturales - ESC se definen como el lugar, los medios y los momentos en los que a través de un proceso pedagógico, lúdico y participativo, los jóvenes líderes acompañados por sus familiares, por las entidades en alianza, por las organizaciones comunitarias y de base, por las autoridades gubernamentales o por los empresarios locales.

Algunos ejemplos de emprendimientos socioculturales son:

- Grupo de danza.
- Grupo de teatro.
- Equipo de fútbol y voleibol.

El componente de Emprendimientos incide de manera relevante en los siguientes puntos:

1. Dan visibilidad al proyecto.
2. Realizan el diagnóstico de su municipio o localidad.
3. Realizan el diagnóstico de su organización, en caso de existir. Identifican los problemas a resolver, y a partir de ello identifican los emprendimientos que quieren desarrollar.
4. Se capacitan para formular o preparar sus emprendimientos.
5. Aprenden y enseñan de y a sus compañeros del proyecto, sobre experiencias previas de emprendimientos.
6. Exploran y gestionan las ofertas locales de programas y proyectos para jóvenes y las vinculan a sus necesidades.



### 3. Experiencia de los Emprendimientos Juveniles en los Clubes Pre-juveniles y Juveniles.

El proyecto Vive tus Derechos, estructuró una línea para la gestión y la integración del componente de emprendimientos dentro de la estrategia, como factor protector de ITS, VIH y SIDA; contemplando la transferencia del Proyecto del Fondo Mundial en Colombia.

De acuerdo a los objetivos de los clubes de ICBF y los resultados obtenidos por la experiencia de los Emprendimientos Juveniles, la metodología a presentar se articula a los lineamientos técnicos de los clubes<sup>3</sup>, donde se tiene en cuenta la perspectiva de las trayectorias de vida de los adolescentes y la gestión para la integración institucional de oportunidades en esta población. Reconociendo la etapa de transición en la que se encuentran los jóvenes, antes de asumir roles y responsabilidades adultas, se hace necesario que conozcan a través de la práctica, los distintos espacios y actividades que enfrentarán en el futuro, donde puedan hacer las diferentes dinámicas para el desarrollo de sus iniciativas, que incide en espacios de mayor aceptación y recepción de conocimientos. También cada joven tiene la posibilidad de asumir un rol y participar de un proceso, lo que les permite ser y aprender a vivir juntos.

Los clubes como escenarios de referencia para los y las adolescentes con el apoyo de trabajo en trayectos de vida, facilitan, la reflexión grupal y el trabajo colectivo, propician la creatividad, recrean la imaginación, experimentan nuevas formas de relación, de construir confianza, buscar acuerdos. Éste escenario es fortalecido con las habilidades, conocimientos y experiencias del emprender, que conllevan por parte de los jóvenes, a mantener todas aquellas actividades en pro de sus trayectos de vida, a mediano o largo plazo.

<sup>3</sup> Lineamiento técnico de clubes juveniles: [www.icbf.gov.co](http://www.icbf.gov.co)



Reconocer que la inclusión y exclusión son procesos interrelacionados y multidimensionales, que deben verse como oportunidades que tienen los adolescentes y jóvenes de participar de manera completa y significativa en las esferas principales de la vida social, política, económica y comunitaria. En efecto, los Emprendimientos Juveniles se establecen como espacios sociales, de reconocimiento comunitario, que inciden en algunos casos en la participación de política de juventud y por último en la creación de ingresos, convirtiéndose así, en una oportunidad completa y significativa. En efecto , los Emprendimientos Juveniles crean escenarios prácticos de los objetivos de los clubes de ICBF; dentro de los objetivos generales se encuentran:

Contribuir, apoyar y fortalecer la formación como persona de la siguiente manera:

- Formar niños, niñas, adolescentes y jóvenes como sujetos que ejercen sus derechos y participan en el desarrollo humano de sus comunidades, a partir del reconocimiento y el respeto de las diferencias culturales y sociales, así como el acceso y apropiación de las diversas manifestaciones que existen en las comunidades.
- Fortalecer y motivar la generación de agrupaciones y organizaciones pre-juveniles y juveniles como espacios y escenarios de encuentro, participación, intercambio y construcción de trayectos de vida grupales y colectivos, que faciliten la inclusión social de niños, niñas y adolescentes; articulado a políticas sectoriales y buscando la corresponsabilidad del SNBF en los planes de desarrollo territorial.
- Promover la construcción de ciudadanía de niños, niñas, adolescentes y jóvenes, mediante la promoción de sus derechos, el desarrollo de sus capacidades, la oferta de escenarios de participación social, cultural y política, el fortalecimiento de trayectos y proyectos de vida.



- Fomentar el desarrollo de habilidades sociales, habilidades personales y colectivas, específicamente, competencias para el ejercicio de la ciudadanía, el emprendimiento social y la participación política.
- Potenciar el trabajo en redes y el establecimiento de alianzas estratégicas institucionales que promuevan la gestión, animación, sistematización de experiencias, evaluación de proyectos y redes de información juvenil, como oportunidades para la toma de decisiones, visualizando el sentido político ciudadano de los adolescentes y jóvenes.

De igual modo, la creación de emprendimientos no sólo es una estrategia de Líneas de Acción, sino que es importante reconocer, como se mencionó anteriormente, que posibilitan de manera práctica el cumplimiento de los objetivos que buscan finalmente el desarrollo de competencias y habilidades en el ciclo vital (14 a 26 años). Las siguientes estrategias son las que conforman las líneas de acción de los clubes del ICBF:

El proveer experiencias a los NNA y J en el marco del programa de clubes, que les brinden nuevas oportunidades y nuevos marcos de referencia con los que se representen el mundo y su comunicación y relación con él; a través de estrategias de formación, desarrollo de sus capacidades, espacios de participación ciudadana a través de:

- Planeación participativa.
- Organización, animación y participación comunitaria.
- Concertación, cogestión y cofinanciación.
- Implementación de estrategias pedagógicas teniendo en cuenta el ciclo vital de niños, niñas, adolescentes y jóvenes.
- Construcción y fortalecimiento de redes de cooperación interinstitucional a nivel nacional y con cooperación internacional, para el desarrollo de competencias.
- En la creación de oportunidades para los NNA y jóvenes, es importante ampliar la participación de ellos en actividades de investigación, innovación de tecnología, el impulso a la difusión, promoción e intercambio de las expresiones culturales juveniles.
- Prevención: identificar comprender y definir estrategias para el estímulo de potencialidades y factores protectores (son factores protectores aquellos que permiten fortalecer la capacidad de niños, niñas, adolescentes y jóve-



nes para el ejercicio de sus derechos) pueden ser de tipo personal, familiar, comunitario, institucional y social.

Identificar factores de riesgo para el ejercicio de los derechos de niños, niñas, adolescentes y jóvenes, definir y ejecutar estrategias para reducir estos factores (se asumen como factores de riesgo las amenazas, predisposiciones que ponen en vulnerabilidad su derecho físico, emocional, psicológico, sexual y social) pueden ser a nivel individual, familiar, comunitario, institucional y social.

Promover el desarrollo de habilidades y competencias sociales, ciudadanas y de emprendimiento en asocio con instituciones (Colombia Joven, SENA, Coldeportes, casas de cultura, educación, y otros que tengan competencia en el tema) y ONGs calificadas (GTZ, Cajas de compensación, y otras que desarrollen temas de adolescencia y juventud), como lo plantea la ley del emprendimiento (Ley 1014 del 26 de Enero de 2006), se trata de fomentar una cultura, formando a los niños, niñas adolescentes y jóvenes y generando redes con proyectos concretos y el acceso a oportunidades (microcréditos, capital semilla, capital de riesgo, inversionistas, fondos y convocatorias entre otros), gestionar programas y proyectos a través de alianzas estratégicas entre el sector público y privado, en lo nacional y local.

Finalmente éste documento quiere ampliar y facilitar el diseño que entrega ICBF para el ejercicio de emprender, el cual tiene el siguiente contenido:

## ¿Qué es un proyecto social?

Son los proyectos que buscan alcanzar un impacto sobre la calidad de vida de la población objetivo, los cuales no necesariamente se expresan en dinero. Los promotores de estos proyectos son el Estado, los organismos multilaterales, las ONGs, y también las empresas en sus políticas de responsabilidad social.

Basados en la estructura de ICBF, se define como el propósito de emprender una actividad o conjunto de actividades, para conseguir un objetivo común contenido en un plan. Lograrlo significa ordenar una serie de actividades y recursos en el tiempo con la intención de resolver problemas y mejorar una situación.



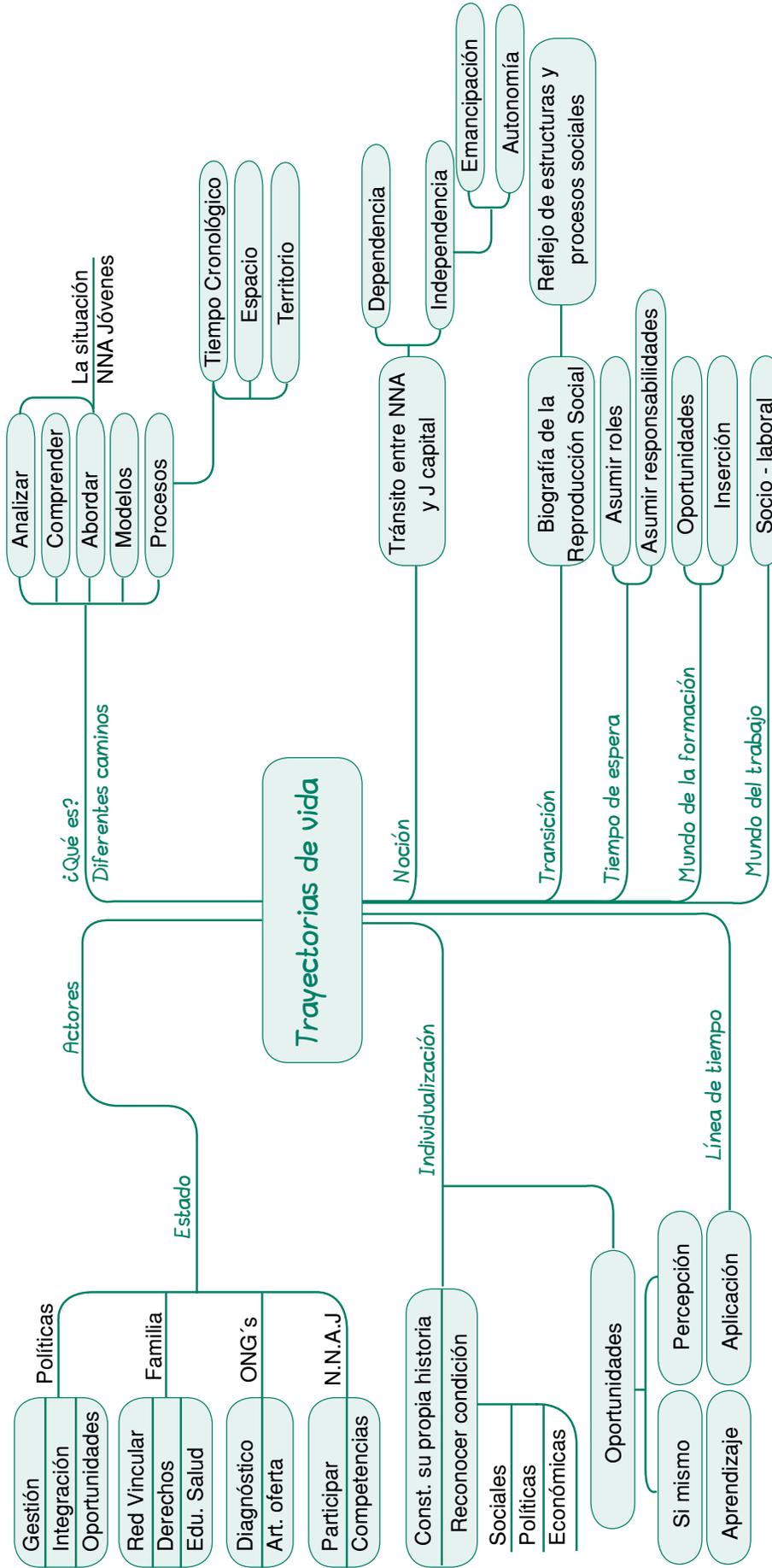
La formulación se debe dar de manera participativa, es importante involucrar a los jóvenes, para incluir las diferentes formas de entender y ver la realidad, posibilitando los acuerdos y las decisiones.

Los proyectos formulados de forma participativa contribuyen a elevar los niveles de solidaridad y convivencia, a incrementar la capacidad comunitaria para transformar el entorno y a fortalecer el sentido de pertenencia en el entorno. Para elaborar un proyecto es necesario tener en cuenta:

- Elaborar un diagnóstico que permita conocer el entorno en el cual se desarrollará, es decir, observar y describir el entorno físico, social y cultural.
- Identificar los factores de riesgo y factores potencializadores del entorno, teniendo en cuenta las características, especialmente lo relacionado con las capacidades de los adolescentes y jóvenes y las oportunidades para ellos en el entorno.
- Priorizar un problema y analizarlo en detalle.
- Proponer alternativas para su solución, con posibilidad de intervención de los jóvenes y de la comunidad.
- Escoger participativa y democráticamente la mejor alternativa, la que tiene mayor viabilidad de ejecución y mayor contribución a su solución.
- Planear acciones a emprender, organizándolas en el tiempo y entorno.
- Revisar los recursos humanos, económicos y físicos necesarios para ejecutar lo seleccionado.
- Evaluar el impacto social del proyecto.
- Identificar alternativas de sostenibilidad del proyecto en términos de lo técnico, lo financiero y lo político.

Como parte de la trayectoria de vida y la gestión para la integración institucional de oportunidades y con el fin de facilitar su tránsito hacia la independencia y autonomía, estos proyectos se refieren a los diferentes caminos para abordar la situación de los NNA y J, en un tiempo cronológico, un espacio y un territorio.





Fuente: Instituto Colombiano de Bienestar Familiar. Lineamientos técnicos clubes Juveniles y prejuveniles. Anexo 5: construcción de proyectos y desarrollo social. Página 49. Junio 2008.

Este documento se presenta como un ejercicio básico, un paso previo para estimular y consolidar aquellas iniciativas de los jóvenes pertenecientes a los programas del ICBF, para que a su vez sean fortalecidas por instituciones educativas y demás



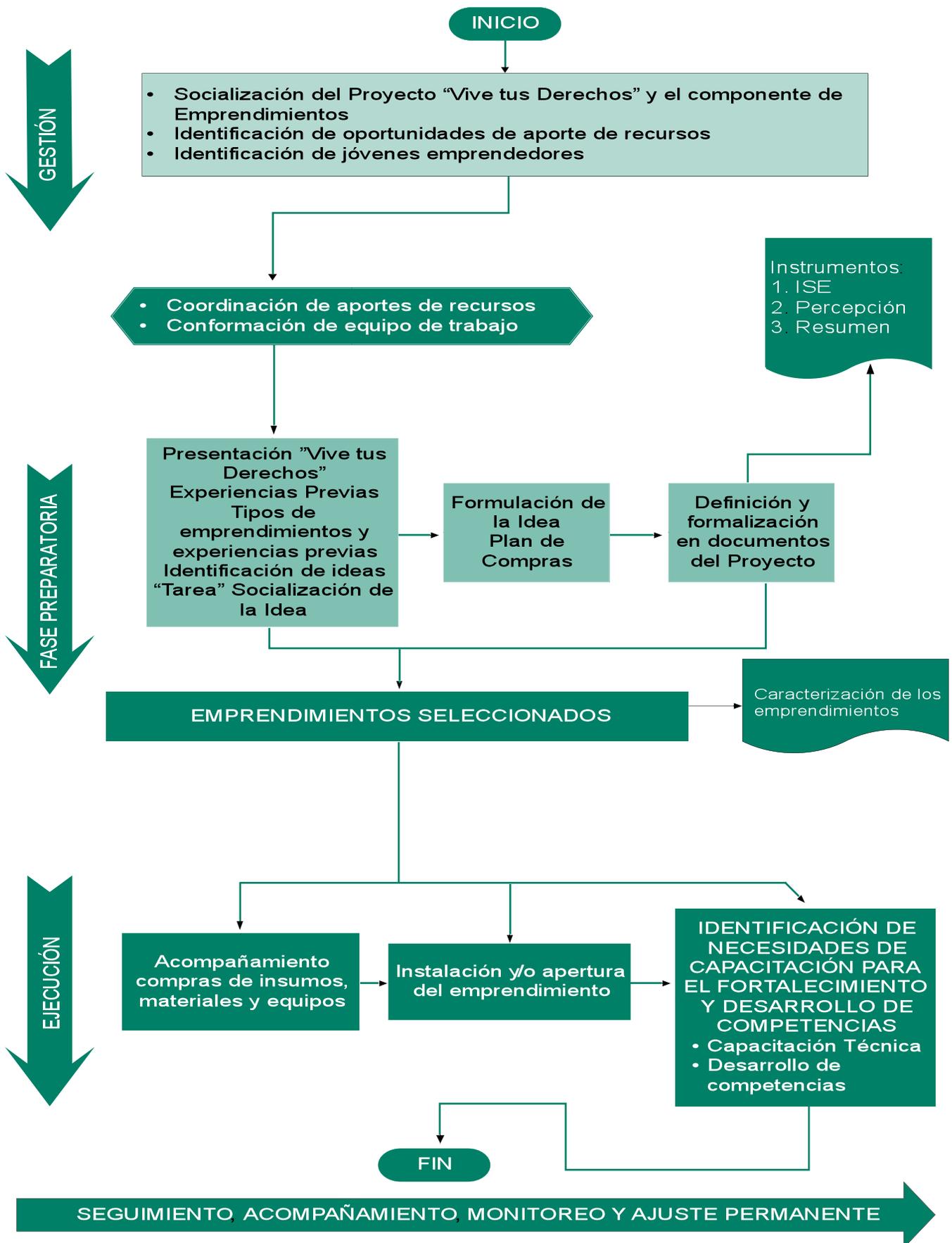
entes, que lo incluye ICBF en sus áreas de observación, como la gestión ante otras instituciones e inclusión de jóvenes en temas de emprendimiento (SENA y otras).

Basados en lo anterior y con el apoyo del Fondo Mundial, fue posible la entrega de recursos a 41 Emprendimientos Juveniles, a más de 331 participantes, después de un proceso de identificación, formulación y construcción de propuestas socioculturales, de formación de competencias o generación de ingresos; asimismo, en el marco de los emprendimientos se hizo un enfoque especial de habilidades para la vida y desarrollo de competencias dirigido a los jóvenes emprendedores, con la finalidad de contribuir a través del emprendimiento a sus trayectorias de vida.

Este componente llegó a 6 municipios (San José del Guaviare, Villavicencio, Buenaventura, Quibdó, Turbo y Apartadó) de los 47 donde se encuentra el Proyecto Vive tus Derechos, y el objetivo era proporcionar esta opción a los clubes de todos los municipios a través de la gestión de recursos con los diferentes entes locales, aprovechando la estructura y trabajo realizado por los jóvenes en los espacios en los que se realizan las diferentes actividades propuestas por ICBF. Es por esta razón que se crea esta guía, cimentado en la experiencia de los emprendimientos del PFMC y Vive tus Derechos, para que los demás jóvenes puedan plasmar las iniciativas, individuales o grupales, facilitando así la presentación para la gestión de recursos.

El procedimiento del Proyecto Vive tus Derechos, se observa a través del siguiente flujograma:





## 4. Metodología

### Ruta metodológica

Antes de iniciar la preparación, formulación de un proyecto sociocultural, de formación de competencias o de generación de ingresos, es importante el manejo de técnicas de trabajo que nos ayudan o facilitan la realización de todas actividades.

### Paso a paso...

1. Tema a tratar.

2. ¿De qué hablaremos hoy? En esta sección, el animador utilizará las introducciones y herramientas sobre el tema, para iniciar cada actividad.

3. ¿Qué lograremos con esta unidad? Describe lo que se espera lograr con el desarrollo de toda la unidad.

4. ¿Cómo lo podemos hacer? Tiene la secuencia de actividades para cada Paso, estableciendo el tiempo. En todos los Pasos contendrán una sección denominada ¿Cómo nos sentimos con el proceso? En esta parte se evidenciará si se cumplió con el objetivo de que cada actividad y su percepción sobre la actividad.

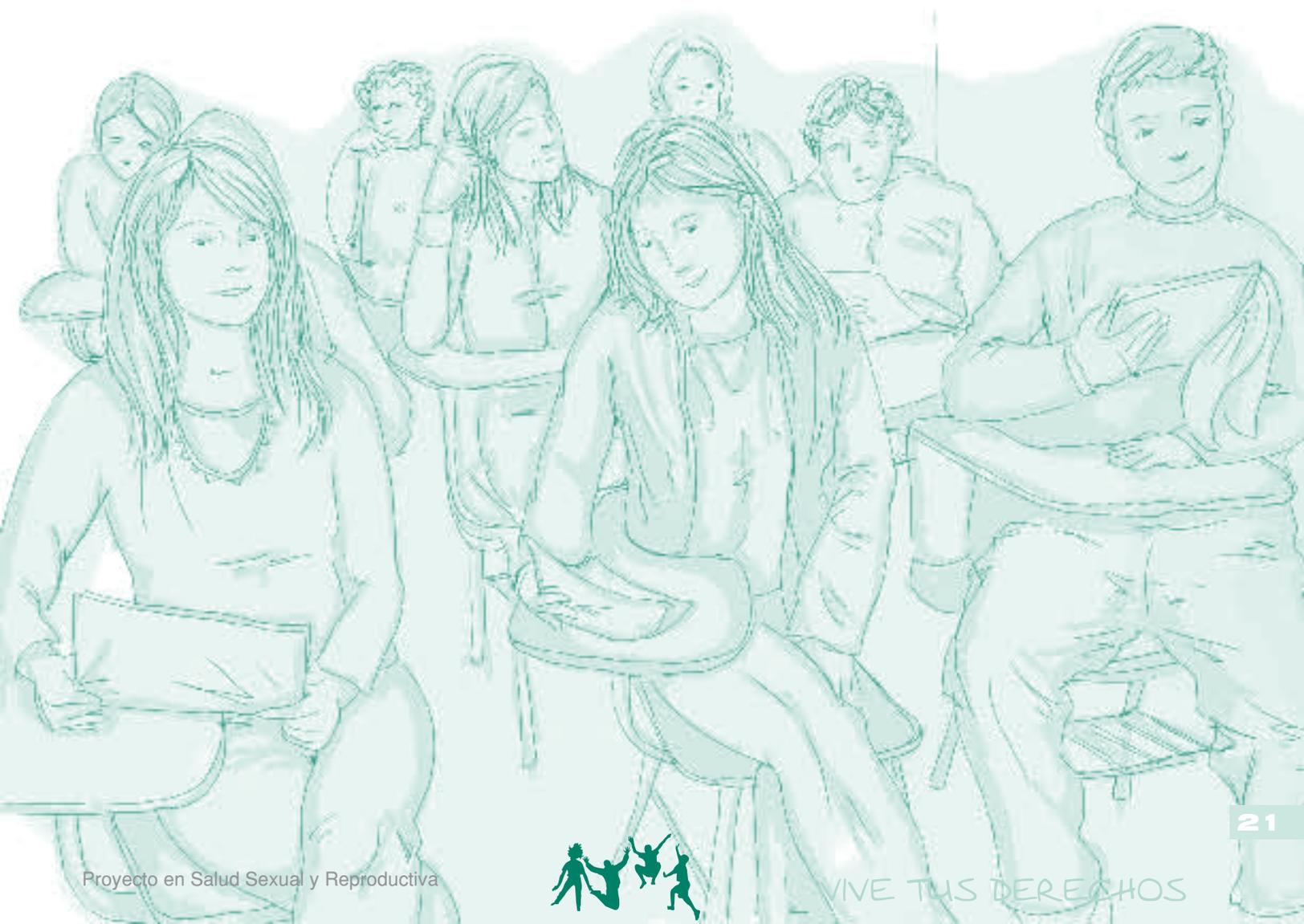
Dentro de cada punto mencionado anteriormente, se recomienda introducir la metodología del manual de “Aprender a enseñar” de ICBF, que tiene tres partes:

- Reflexionemos y compartamos
- Consultemos
- Debatamos.



Sumado a lo anterior, dentro de la ruta metodológica para éste componente se hace la asociación con labores que hacemos cotidianamente para facilitar el aprendizaje de nuevos temas, permitiendo una elaboración más completa y rápida de lo que se quiere. De aquí la ruta dinámica que se diseña con cada uno de los temas a tener en cuenta cuando queremos formalizar un idea.

**Nota:** El participar en un emprendimiento nos invita a reflexionar si queremos, podemos y seremos capaces de cumplir con todos los deberes: académicos, familiares y sociales; convirtiéndose esto en la base para que el ejercicio sea complementario, potencializador de competencias y habilidades, objetivo del ser emprendedor.

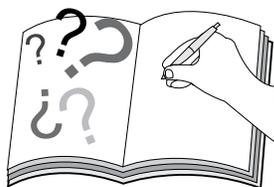


## 5. Tema a tratar: identificación de Emprendimientos.



### ¿De qué hablaremos hoy?

Los Emprendimientos Juveniles son propuestas grupales, que necesitan pensarse en términos de un gusto y beneficio común, estableciendo las ventajas y desventajas que representa el iniciar un proyecto. Para este ejercicio, es importante aclarar en el grupo, las responsabilidades y compromisos que trae consigo crear una propuesta.



### ¿Qué lograremos en esta actividad?

- Organizar y analizar las diferentes alternativas que presenta cada integrante del grupo.
- Elegir la idea.
- Realizar un plan de trabajo para el desarrollo de la idea.

Cuando nos encontrábamos en grupo y queríamos hacer alguna actividad (encuentros, juegos, etc.), se planteaban varias alternativas para elegir una de ellas, que dejará satisfechos a todos los integrantes; la elección de una idea para que sea desarrollada y se convierta en un emprendimiento, tendrá que ser analizada, del gusto del grupo y que los identifique; con la elección de lo que queremos se iniciará la búsqueda de cómo hacer realidad esa idea, que se articula a capacitaciones e investigación, que ayuden a mejorar la idea en el tiempo.



## ¿Cómo lo podemos hacer?

**Idea:** consiste en establecer la necesidad u oportunidad a partir de la cual es posible iniciar el diseño del proyecto. La idea de proyecto puede iniciarse debido a alguna de las siguientes razones:

- Porque existen necesidades insatisfechas actuales o se prevé que existirán en el futuro si no se toman medidas al respecto.
- Porque existen potencialidades o recursos subaprovechados que pueden optimizarse y mejorar las condiciones actuales.
- Porque es necesario complementar o reforzar otras actividades o proyectos que se producen en el mismo lugar y con los mismos involucrados.

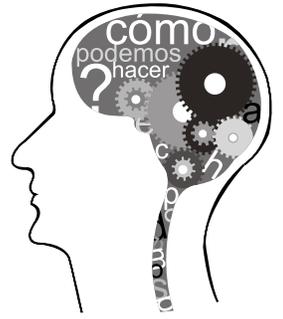
Teniendo claro este concepto se procederá a hacer:

### Lluvia de ideas.

Cada integrante del grupo deberá presentar una idea, para lo cual debe hacerse una consulta previa y demostrar por qué ésta es la mejor opción para todos.

Al finalizar cada presentación uno de los integrantes escribirá las ventajas y desventajas de la iniciativa y una calificación que representa el gusto del grupo.

**Nota:** sobre el tema o la problemática que se trató, es importante saber qué se ha entendido y qué no. Con esto podemos profundizar con una explicación adicional.



Ejemplo: 15 participantes

IDEA	VENTAJAS	DESVENTAJAS	CALIFICACIÓN			PROMEDIO
			PARTICIPANTE 1	PARTICIPANTE 2	PARTICIPANTE 3	
1. Grupo de danzas.	Se cuenta con algunos instrumentos y todo el grupo siempre ha tenido interés por el tema.	Encontrar un experto o experta para que nos capacite en el barrio, por las dificultades de pagar transporte.	4	5	3	4
2. Café Internet.	Es una iniciativa rentable permite acceso al grupo y a la comunidad a la tecnología.	Dificultad para que lo maneje todo el grupo. Se hace necesario gestionar una cantidad de dinero importante.	2	3	2	2

En el ejercicio se hace necesario:

- La idea deberá ser concisa, ir al punto. Por ejemplo: ¿qué pretendemos hacer con la idea? ¿De qué manera podríamos mejorarla? o ¿Cómo podríamos llegar a la gente para difundir nuestro mensaje o la compra de mi producto?
- Darse a ustedes mismos un tiempo límite. Pueden establecerse 15 minutos por presentación.
- Una vez que la lluvia de ideas empieza, cada participante presentará, mientras el agente comunitario o facilitador escribe la idea. Se recomienda utilizar un tablero, papel periódico o cartulina, para que todos las vean. No deberá haber absolutamente nada de críticas sobre las ideas. No importa que tan grande o pequeña pueda ser la idea, igual deberán ser tomadas en cuenta. Se pueden permitir risas, críticas no.



- Una vez que el tiempo llegó a su fin, se revisarán todas las ideas.
- Poner por escrito aproximadamente cinco criterios para saber porque elegir una de las ideas:

### Ejemplo

- a. Es posible alcanzar las metas presentadas por el expositor.
  - b. Es una idea interesante y gusta al grupo.
  - c. El aprendizaje que nos proporciona el desarrollo de la idea nos ayuda a nuestro trayecto de vida.
  - d. Conocemos algo de esta idea (es fácil el investigar y capacitarnos para la ejecución de esta propuesta).
- Dar a cada idea un puntaje de 0 a 5 puntos en función de lo bien que cumple con cada uno de los criterios. Una vez que todas las ideas han sido calificadas por cada criterio, sumar los puntajes.
  - La idea con el más alto puntaje será la seleccionada. Se podría también mantener un registro de todas las ideas y sus puntajes en caso de que la mejor idea se descarte.

Es posible que el grupo sienta interés por cambiar de propuesta, y en especial en iniciativas juveniles, por lo que es necesario el acompañamiento de las diferentes instituciones, para que orienten y apoyen a los jóvenes en la continuidad o cambio de sus emprendimientos; es decir, pueden producirse cambios en la elección de un emprendimiento, como parte de la búsqueda del desarrollo de competencias y habilidades para la vida, y lo que predominar y conservarse, es el interés de los y las jóvenes.

### Para tener en cuenta:

1. Pasión que genere la idea. El interés que mostremos por ella permitirá lograr resultados más altos y sostenibles.
2. Siempre que pensemos en la creación de una iniciativa tendremos que considerar la red social, integrada por nuestros familiares, amigos, vecinos, etc., que nos ayuden en nuestra idea. Cuán más grande sea nuestra red más probabilidades tenemos.



3. Conocimiento.

4. Las personas que conforman el emprendimiento. Hay que saber con quién vamos a trabajar, qué aporta cada integrante...

5. Ser paciente, pero constante. Todo emprendimiento pasará por varias etapas antes de alcanzar las metas establecidas.

6. Usar las herramientas del Internet para estar siempre actualizado.

Tiempo: 2 sesiones:

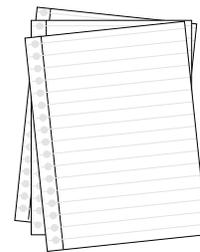
- Primera sesión: introducir el tema de emprendimientos para que los participantes investiguen con miras a realizar el ejercicio de la siguiente sesión. 45 minutos.

- Segunda sesión: una vez los jóvenes averiguaron sobre las diferentes propuestas, realizar el ejercicio anterior de la página 24. 2 horas.

Definimos la lluvia de ideas como una técnica de grupo para generar ideas originales en un ambiente relajado.



## Actividad: Lluvia de ideas



Facilitador:

Fecha:

IDEA	VENTAJAS	DESVENTAJAS	CALIFICACIÓN	PROMEDIO
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				



## 6. Preparación de Emprendimientos

Tiempo: 3 sesiones.

Primera sesión: planteamiento de los siguientes puntos. 2 horas.



### ¿De qué hablaremos hoy?

Así como cuando queríamos jugar, que no era necesario tener muchas cosas para hacer una actividad, tomábamos instrumentos tan sencillos como una tiza o caucho y se conformaba un grupo, donde cada integrante tiene una función; el emprendimiento deberá considerar cuáles son estos instrumentos, quiénes y cómo participarán de la iniciativa.

Una vez que se identifica la idea, los integrantes del grupo deberán revisar nuevamente el argumento que presentó o presentaron las y los integrantes del grupo, y analizar los tres momentos que tomaran alrededor de 2 a 3 semanas.

- **Reflexionemos:** qué se quiere obtener con las ideas (podemos meditar como ejercicio intelectual).
- **Consultemos:** cómo podemos hacer realidad la idea (económica y programáticamente).
- **Debatamos:** con la información recolectada de las consultas hechas por los integrantes.



## ¿Cómo lo podemos hacer y qué lograremos esta actividad?

- *¿Qué se quiere lograr con el emprendimiento?*

¿A dónde queremos llegar con el emprendimiento? es la pregunta básica para iniciar. Una vez identificada la idea, es necesario identificar ¿quiénes somos?, ¿qué queremos lograr con el emprendimiento? y/o ¿cuánto queremos ganar (reconocimiento o dinero)? Ejemplo: somos un grupo de jóvenes líderes de la comunidad de Villa de la Fantasía, que buscamos trabajar por un espacio deportivo para los jóvenes... o brindar un espacio para que nuestra comunidad pueda acceder fácilmente a Internet, y a su vez, obtener ingresos para cada integrante del grupo.

---

---

---

---

---

---

- *Saber hasta dónde queremos llegar, nos ubicará en qué tenemos que hacer.*

Ejemplo: un emprendimiento de teatro, ¿los integrantes sólo esperamos tener un espacio para que todas las tardes se hagan diferentes actividades? o ¿estamos buscando ser uno de los grupos más reconocidos del municipio, brindar servicios para instituciones públicas y/o privadas, de publicidad o transmisión de un mensaje a través del arte (cultura ciudadana, mensajes de prevención, la inauguración de una nueva empresa)? Los dos ejemplos influyen en las averiguaciones y entrega que deben hacerse para llegar a la meta planteada, una con mayor esfuerzo que la otra.

En el caso de emprendimientos de generación de ingresos, ¿buscamos ser la papelería o el café Internet con unos elementos básicos? O ¿con el tiempo el objetivo es ser la papelería más grande la comunidad o el tener varias



sedes? Si somos un grupo de formación de competencias que desea enseñar como tocar un instrumento o como elaborar artesanías, ¿La meta que establecemos, es el barrio, la comunidad o un porcentaje del municipio?

### ¿Nosotros hasta dónde queremos llegar?

---



---



---



---



---

### ¿En qué situación estamos?

Para realizar las actividades del emprendimiento, ¿contamos con instrumentos, con conocimientos, o recursos económicos? Ejemplo: en el caso del emprendimiento de formación de competencias, de elaboración de artesanías, hay ciertos conocimientos enseñados por familiares, y unas herramientas básicas para poder explicar a los demás.

---



---



---



---



---

### ¿Qué necesitamos?

Al iniciar nos gustaría contar con todas las herramientas para tener un emprendimiento completo; sin embargo, se debe reconocer que se puede iniciar con algunos elementos básicos y que dependerá del grupo el crecimiento del emprendimiento. Ejemplo: en el ejemplo de elaboración de artesanías, faltan materiales y herramientas para los participantes del curso. También sería muy oportuno capacitarnos en diseño y las nuevas tendencias de la moda.

---



---



---



---



## ¿Qué podemos aportar?

En muchos casos contamos con elementos en nuestras casas que pueden ser útiles para iniciar con nuestro proyecto, y que al presentar la propuesta o iniciativa para la gestión de recursos, se evidencia una contrapartida del grupo. Ejemplo: no sólo para el caso de las artesanías podemos demostrar que hay ciertos recursos que pueden ser contrapartida del grupo, en un café Internet el llevar una mesa, o la compra de madera por parte del grupo, para realizar las divisiones; en el caso de emprendimientos que producen alimentos, utensilios, etc., que tienen un valor económico que podemos suponer.

---

---

---

---

---

---

---

---

## ¿Qué se puede hacer?

¿A quién podemos solicitar apoyo? ¿Sabemos si hay un presupuesto dentro del municipio para apoyar a jóvenes? ¿A qué instituciones en mi ciudad podríamos consultar? ¿Hay algunas cosas que no son dinero, como las capacitaciones, a quién podríamos solicitarlas?

Muchas instituciones siempre están buscando fortalecer las habilidades y competencias de los jóvenes, que incluye la entrega de recursos para estas iniciativas que son espacios de aprendizaje para la vida.

De esta manera es necesario que el grupo conozca que se está haciendo en el municipio, proyectos de la alcaldía dirigidos a jóvenes, Expocamello, Consejos de Juventud, Casas de Juventud, proyectos de Cooperación Técnica, casa de la cultura o directamente de instituciones como el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). Entidades que han fortalecido los emprendimientos del



Proyecto, y en algunos casos apoyaron con recursos económicos propuestas que no fueron seleccionados por Vive tus Derechos.

Otras instituciones: el Programa Joven Emprendedor Exportador del Ministerio de Comercio Exterior, FOMIPYME, Ministerio de Cultura, Embajadas, Colciencias.

### ¿A qué instituciones podemos acudir?

---



---



---



---



---



---

También es importante explicar que no sólo el lograr el apoyo de recursos es el objetivo, sino el demostrar que éstos recursos entregados se dirigieron al desarrollo y crecimiento del emprendimiento, para alcanzar así la entrega de los elementos, que en principio se encuentran en comodato, que consiste en la entrega de las herramientas y elementos al grupo, pero que están a nombre de la institución, la cual determinará en qué momento hace entrega de éstos; en otras palabras los bienes son del grupo si se cumple con los compromisos.

Otra opción, que está más inclinada hacia los proyectos de generación de ingresos, es el acceso a crédito, y con mayor probabilidad para los emprendimientos que ya iniciaron, muestran algo de estabilidad, y se puede observar en ellos la viabilidad y rentabilidad. Por esta razón, organizar y estudiar hasta donde es posible llevar el emprendimiento, hace más fácil el acceso al préstamo del dinero. En el marco de los emprendimientos existen entidades como las incubadoras de empresas y la banca de oportunidades, que “son estrategia de política de largo plazo del Gobierno Nacional, dirigida a lograr el acceso a servicios financieros para la población de bajos ingresos con el fin de reducir la pobreza, promover la igualdad social y estimular el desarrollo económico colombiano”, que tienen unos requerimientos más sencillos, a unas tasas de interés más bajas que las de los bancos comerciales. ([www.bancadelasoportunidades.gov.co](http://www.bancadelasoportunidades.gov.co))



## ¿Qué se va hacer y cómo lo podemos hacer?

Tiempo: una vez analizado el grupo tendrá una semana para consolidar la información y trabajar sobre datos reales, para lo cual pasada la semana, el grupo deberá reunirse para analizar la información (2 horas).

El grupo debe organizar cómo trabajará, es decir, en las tareas que realizará cada integrante, para que el emprendimiento sea exitoso. Por esta razón es importante tener en cuenta los anteriores puntos y registrar los avances en el siguiente formato.

TAREA	RESPONSABLE	INSTITUCIONES Y/O MEDIOS VISITADO	RESULTADOS



# 7 Tema: formulación de Emprendimientos.

Este punto está conformado por los 6 temas siguientes, y que contempla una actividad por tema.

Tiempo: se desarrollarán 2 temas por semana, cada uno de 2 horas (haciendo un ejercicio previo de investigación). Total 3 semanas para la formulación del emprendimiento.



## ¿De qué hablaremos hoy?

- Planeación (contar con un cronograma de actividades).
- Mercado.
- Inversión.
- Precios.
- Ingresos y punto de equilibrio.
- El manejo del dinero.



## ¿Qué lograremos en esta actividad?

Cada una de estas herramientas mostrará la posibilidad que tiene la idea de ser un emprendimiento, al final el grupo será más consciente de todo lo que trae consigo el manejo de un emprendimiento y los ejercicios se utilizarán una vez esté funcionando el proyecto.



## ¿Cómo lo podemos hacer?

Para aquellas propuestas que quieran fortalecerse, las actividades que realizan en la actualidad permitirán el diligenciamiento de los siguientes ejercicios (las herramientas serán las tablas que resumen cada tema); para las nuevas propuestas será un ejercicio previo con la información recolectada de encuestas realizadas, para que sea confrontada una vez inicie la propuesta.



## 7.1 Tema a tratar: planeación

### ¿De qué hablaremos hoy?

Se planteará la información general de lo que vamos a hacer, los integrantes y funciones, visión y misión, entre otros.



### ¿Qué lograremos en esta actividad?

Organizar la información general del emprendimiento, que se convierte en la presentación y promoción del grupo.



### ¿Cómo lo podemos hacer?

El grupo deberá reunirse y examinar:

- Reflexionemos y compartamos.
- Consultemos (ejemplos de otros grupos u organizaciones).
- Debatamos.



### Mi emprendimiento:

Nombre : \_\_\_\_\_

---

---

---

Socio Cultural \_\_\_\_\_

Generación de Ingresos \_\_\_\_\_

Formación de Competencia \_\_\_\_\_

¿En qué consiste?

---

---

---



¿Por qué nos gusta?

---

---

---

---

---

---

¿Qué servicios o productos brinda el emprendimiento?

---

---

---

---

Misión: lo que es ahora el emprendimiento (motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una organización en la actualidad).

Ejemplo: “ofrecer servicios con calidad, brindando soluciones oportunas en el ámbito tecnológico enfocadas a la prestación de servicio social, dedicándonos en su totalidad y con todos nuestros recursos al desarrollo de las actividades”. (Emprendimiento “Cibermania Juvenil” – Club Juvenil Esperanza Juvenil, Apartadó.)

---

---

---

---

---

Visión: es una imagen del futuro anhelado, que buscamos crear con nuestros esfuerzos y acciones: debe ser alcanzable, debe motivar e indicar hacia donde queremos ir.



“Ser en el año 2013 reconocidos como líderes en el mercado tecnológico dando la pauta, y proporcionando siempre la más variada gama de servicios que se encuentren en el mercado, extendiéndonos en el territorio municipal y regional”. (Cibermanía Juvenil)

---



---



---



---



---

¿Dónde está ubicado mi emprendimiento?

---



---



---



---



---

¿Con quiénes trabajo en el emprendimiento?:

NOMBRE	FUNCIÓN	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO





La cantidad de jóvenes que conforman un emprendimiento depende mucho del tipo de iniciativa que elija el grupo, es decir, aquellos emprendimientos socioculturales (danza, teatro, títeres, deportes), pueden tener una gran cantidad de jóvenes como integrantes, seleccionando unos coordinadores. En cuanto a los proyectos de formación de competencias y generación de ingresos, es importante que no sea un grupo mayor de 5 personas, puesto que la experiencia muestra que no es fácil para un grupo numeroso controlar las responsabilidades y manejo de algunos recursos; en aquellos emprendimientos donde iniciaron muchos jóvenes, después de unos meses continuaron máximo 5 personas (aquellos que siempre se habían identificado con la propuesta desde el inicio).

Se busca que en aquellas oportunidades donde todos los jóvenes no se incluyen en la propuesta, se expongan las razones por qué sólo estará parte del grupo, y que esto no conlleve al rompimiento de las otras actividades, sino que se conviertan en ejemplo para que los demás jóvenes planteen otras propuestas que les llamen más la atención.

## 7.2 Tema a tratar: mercado



### ¿De qué hablaremos hoy?

Es necesario establecer primero qué queremos hacer y, segundo, a quien llegaremos con nuestra iniciativa. Por ejemplo, si tenemos un emprendimiento sociocultural, de danzas, pensaremos en qué lugares podemos mostrar las coreografías (instituciones educativas, al municipio etc.) o , con este emprendimiento podríamos crear un semillero para que otros y otras jóvenes puedan aprender el arte.

De la misma manera pensaremos si el emprendimiento es de formación de competencias o de generación de ingresos, ¿a quién puedo ofrecer mis capacitaciones? ¿Quién comprará mi producto o mi servicio?



Es por esta razón que no podemos improvisar con el éxito del emprendimiento, por lo que se hace necesario consultar y confirmar lo que suponemos que pasará, si hay personas interesadas en lo que hacemos y si demandarán o solicitarán lo que estamos ofreciendo: conocimientos, servicio o productos.

### ¿Qué lograremos en esta actividad?

Este ejercicio nos ayuda a establecer la aceptación de la población a donde vamos a llegar y la viabilidad para iniciativas de jóvenes que quieren comenzar un emprendimiento, así como para que aquellos que tienen un proyecto en marcha mejore su estado actual. Estructurar y organizar lo que queremos en un plan de trabajo con un análisis del mercado, nos ayudará a ampliar nuestras proyecciones y tener una presentación clara de la propuesta, cuando se está buscando el respaldo de las diferentes instituciones.

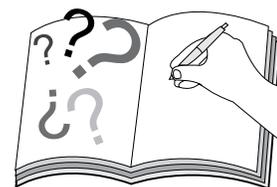
Un ejemplo es un grupo de danza que ha iniciado sus ensayos y presentaciones, el cual puede mejorar y ampliar sus metas al organizar y presentar qué necesitan para crecer a las diferentes entidades de su municipio (experiencia del grupo Renacientes del Pacífico – emprendimiento Buenaventura Vive tus Derechos); también, iniciar con buenas bases garantiza gran parte la sostenibilidad de las propuestas.

### ¿Cómo lo podemos hacer?

Las siguientes son algunas herramientas que nos ayudarán a saber cómo ofrecer y vender los productos o servicios del emprendimiento, antes de iniciar:

- ¿Quiénes son los principales clientes del emprendimiento?

Aunque el desarrollo de los Emprendimientos Juveniles se enmarca en varias fases, la primera de ellas es una propuesta más de aprendizaje que empresarial, lo cual no significa que no deba incluirse un análisis entre la iniciativa y el mercado, debido a que en todos los espacios siempre estaremos ofreciendo nuestros servicios, productos o conocimientos, y es lo que nos



garantizará la sostenibilidad del proyecto. (Las fases siguientes son aquellas de consolidación y formalización del emprendimiento, basados en el proceso de conocer, hacer, ser, vivir juntos y emprender).

La base de los emprendimientos está sujeta, en primer lugar, por el gusto que genera la iniciativa en el grupo, amarrado a su viabilidad. Cuando se ha establecido qué es lo que queremos, se busca a quien se va dirigir el emprendimiento, de tal manera que podamos consultar y analizar si la propuesta tiene una buena acogida por la población objetivo.

De acuerdo a esto, es necesario saber entre que edades están las personas a quienes nos dirigimos, así como el sexo y su contexto económico.

#### Edad

- Niños y Niñas: 7 a 12 años
- Adolescentes: 13 a 17 años
- Joven Adulto (18-26)
- Adultos: de 27 años en adelante

#### Sexo:

- Hombre
- Mujer

Reconocer la edad de nuestros usuarios y el género, nos permitirá saber cómo tratarlos, como realizar estrategias para atraer y mantener interesadas a las personas en nuestros productos o servicios.

#### Ejemplo:

Si estamos conformando 3 grupos de danzas, uno de niños, uno de jóvenes y otro con gente adulta, es importante que analicemos en la comunidad si existe interés de conformar cada



uno de estos grupos y la clase de música que les gustaría ver bailar, dado qué, si organizamos un grupo de reggaetón para personas adultas, posiblemente éste no tendrá mucha acogida. Por el contrario si invitamos a uno de danzas típicas de la región, podríamos encontrar un mayor interés.

También, al estudiar los intereses de la población con la que queremos trabajar, nos podría mostrar que las mujeres son las que se inscribirán en los grupos, información que nos determinaría qué coreografía se manejaría en caso de contar con una cantidad mayor o sólo de mujeres.

Si quieres obtener más información, puedes realizar una pequeña encuesta, y que nos oriente a un buen desarrollo del emprendimiento, ejemplos: ¿cuánto estaría usted dispuesto a pagar por aprender a bailar? ¿le gustaría que se brindara un espacio en la comunidad para que sus hijos aprendan y participen de un grupo de danzas?

• *Contemplando una investigación del mercado:*

a. ¿A quién se dirigirá mi emprendimiento?

---

---

---

b. ¿Cuál será la estrategia del emprendimiento para conservar las personas que demandan o solicitan los productos o servicios? ¿Cómo atraer a nuevas personas?

---

---

---

---

¿Cuál es nuestra competencia?

En algunos casos encontraremos que nuestro emprendimiento es el único que ofrecerá un producto o servicio en el lugar donde proyectamos situar la iniciativa, pero en otros casos nos tropezaremos con personas que brindan lo



mismo que nosotros; por esta razón es importante saber cuáles son las características de la competencia para establecer nuestra diferencia, que puede ir desde el precio, hasta un buen trato a las personas (atención al cliente).

Dentro del estudio que se está realizando podremos observar y analizar, varios puntos dentro de ellos los siguientes:

LUGAR	OFRECE LOS MISMOS PRODUCTOS O SERVICIOS		LOS PRECIOS SON:		
	SI	NO	INFERIOR	IGUAL	SUPERIOR

Analizando la competencia, ¿qué estrategias de mercado está utilizando la competencia para atraer a las personas?

---



---



---



---



---

¿Quiénes son mis proveedores?:

Una vez garantizado a quienes vamos a llegar y cómo lo vamos hacer, se hace necesario observar hacia adentro del emprendimiento, como en el caso de los proveedores o lugares donde haremos nuestras compras, donde se tendrá que examinar la calidad, los precios, los descuentos, el transporte, etc., que interfieren notablemente en la sostenibilidad de nuestro emprendimiento.



NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	RAZONES POR LAS QUE ES O SERÁ MI PROVEEDOR

¿Cuántas veces compraremos?:

Mensual     Semanal     Diario

¿Cada cuánto haremos las compras? contemplando que en algunos emprendimientos se hace necesario la compra diaria de algunos productos (en una tienda, la leche, cárnicos, etc.), nos ayuda a tener un control mayor sobre el inventario y disminuir los gastos de transporte; también se puede consultar si los proveedores pueden llevar los productos hasta el lugar de trabajo.

Me dan garantías y/o descuentos:

Si     No

Buscar personas con experiencia en lo que hacemos, nos ayudará a conocer proveedores con precios más bajos, calidad de los productos y otras ventajas.



### 7.3 Tema a tratar: inversión ¿con qué iniciamos?:



#### ¿De qué hablaremos hoy?

Cuando sabemos qué queremos hacer, consultamos con personas que tienen experiencia (familiares, amigos, etc.), en internet y en diferentes instituciones, qué elementos debemos comprar para saber cuánto debe ser nuestro capital semilla. De una buena investigación dependerá que el emprendimiento inicie bien y se pueda mantener en el tiempo.

Ejemplo:

-Para iniciar un café internet, tenemos que investigar las características de los equipos para que sean rápidos y a la gente le guste el servicio; también, qué muebles nos brindarán un espacio más adecuado y acogedor.

-En un grupo de teatro o danzas, qué vestuario, instrumentos y maquillaje, mostrarán un evento más organizado y completo.



#### ¿Qué lograremos esta actividad?

Cuáles son los elementos necesarios para que el emprendimiento pueda iniciar.

#### ¿Cómo lo podemos hacer?

El grupo deberá averiguar con proyectos que ya iniciaron, con personas que tengan experiencia en el tema, en internet, libros, etc., ¿qué se necesita?, así como consultar los precios en diferentes puntos venta, solicitando una cotización para analizar en grupo los mejores productos, al mejor precio.

A continuación encontrarán una tabla para ingresar cada elemento necesario con su respectivo valor. Si se trata de máquinas y equipos (computador, equipo de sonido, televisor, etc.); muebles y enseres (mesas, sillas, divisiones, implementos de cocina, etc.); insumo o surtido de arranque (tela, hilos y botones, en la fabricación de camisas; arroz, aceite y productos de aseo,



si se trata de una tienda; etc.); dotación (tapabocas, delantales, camisetas, gorras, etc.); promoción (volantes, tarjetas de presentación, pautar en radio, difundir a través de medios de la comunidad, etc.)

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:		
INVERSIÓN CAPITAL DE ARRANQUE		
	LO QUE NECESITAMOS	PRECIO
MÁQUINAS Y EQUIPOS		
MUEBLES Y ENSERES		



NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:		
SURTIDO DE ARRANQUE		
DOTACIÓN		
PROMOCIÓN		
TOTAL		

#### 7.4 Tema a tratar: precio de los servicios y /o productos que voy a ofrecer:



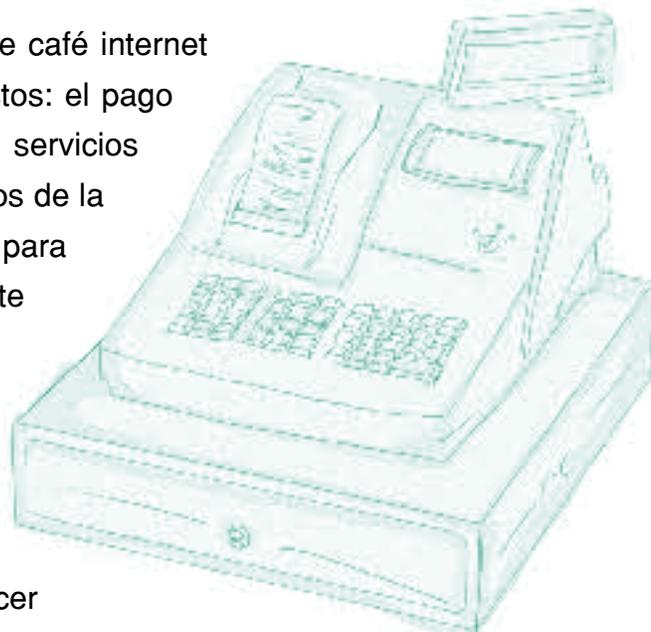
#### ¿De qué hablaremos hoy?

Cuando decidimos emprender y establecimos los objetivos de lo que se desea obtener con el emprendimiento, debemos analizar todo lo concerniente a éste en mi comunidad, en el municipio, o donde vamos a desarrollarlo.

El precio de los productos o servicios que ofrecerá el grupo estará sujeto a los costos (que son los relacionados con el servicio o producto, que se recuperan con un valor adicional) y gastos (aquellos que se generan por la distribución, administración y financiamiento, que no se recuperan) que sean necesarios para el funcionamiento de lo que se desea hacer, y la ganancia que se desea obtener de lo que se está ofreciendo. Sin embargo hay un referente importante cuando se está vendiendo, es el precio al cual están consumiendo actualmente mis clientes futuros o potenciales.

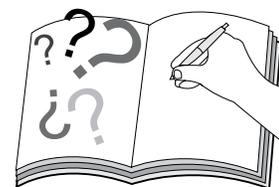


Continuando con los ejemplos: el emprendimiento de café internet cobrará por una hora de servicio calculando los costos: el pago del arriendo del local donde se ubicará, el pago de servicios públicos, el servicio de internet, costo de los cartuchos de la impresora, del papel bond, la retribución económica para las personas que están a cargo, los gastos de transporte para la compra de papel o el pago de servicios, etc.; sin embargo, si después de observar todos los costos y gastos, el precio de la hora es de \$2.000 y el de la competencia es de \$1.500, se tendrá que analizar qué está representando costos y gastos más altos que la competencia, para corregirlo y poder ofrecer el mismo precio o, en algunos casos, por debajo de aquel.



En los casos de los precios de los productos en los emprendimientos de comercialización y venta de servicios, se hace el mismo análisis, pero hay un mayor enlace por los precios de la competencia, lo que nos lleva a buscar menores costos y gastos para obtener una buena rentabilidad.

### ¿Qué lograremos en esta actividad?



El establecer cuáles serán los precios de los servicios y/o productos acorde a los costos, gastos y precios del mercado.

### ¿Cómo lo podemos hacer?

- Calculando los costos para emprendimientos que producen....

Cuando nos inclinamos por emprendimientos que tienen un proceso para la elaboración de un producto, es decir, aquellos en los que necesitamos de varios materiales para transformarlos para que terminen en lo que queremos ofrecer, se deben incluir todos los insumos para saber a qué precio podemos vender:



## Ejemplo: fabricación de camisas.

PRODUCTO: CAMISA		
¿Qué insumos necesito para hacerlo?	Cantidad	Precio
1. Tela	100 metros	(\$5000 X metro) \$500.0000
2. Hilo	8 unidades	(\$1000 X 8) \$8000
3. Botones	250 unidades	(\$20 X250) \$5000
Total \$513.000		

Fuente: autor

Unidades producidas: 50 camisas

Costo por unidad: \$ 10.256

Es importante no olvidar si estamos incluyendo empaques y etiquetas.

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:		
PRODUCTO:		
¿Qué insumos necesito para hacerlo?	Cantidad	Precio
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
Total\$		





Cuanto compra cada cliente \$ \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Total ventas \$ \_\_\_\_\_

¿Cuánto se vende en un día/semana/mes malo? \$ \_\_\_\_\_

¿Cuánto vendemos en un día/semana/mes bueno? \$ \_\_\_\_\_

¿Por qué?

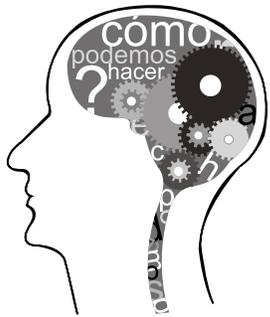
---



---



---



*¿Cómo lo podemos hacer y qué lograremos con esta actividad?*

La idea de la encuesta es que todos los miembros del grupo realicen una parte de ella, lo que nos permite tener diferentes puntos de vista al momento de consolidar los resultados; asimismo, los resultados enfocarán al grupo en determinar qué tan apropiado y oportuno es iniciar nuestro emprendimiento, en aras de la sostenibilidad.



## 7.6 Punto de equilibrio

*¿De qué hablaremos hoy?*



Observando el punto anterior, se debe conocer la cantidad mínima de productos o servicios que debe venderse para sostenerse. En éste punto sólo se cubren los costos y, a través de él, planifico las ventas y las utilidades que se desea obtener; me permite saber cómo controlar costos y dar precio a los productos y servicios.



$$\text{Punto de equilibrio (unidades)} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{precio de venta unitario} - \text{costo variable unitario}}$$

Ejemplo:

Los costos fijos de confecciones “Moda Juvenil” son iguales a:

Arriendo \$ 100.000

Servicios públicos \$ 35.000

Total costos fijos \$ 135.000

Precio de venta unitario \$25.000

Costo variable unitario \$10.260

=  $135.000 / (25.000 - 10.260) = 9$  camisas se necesita vender para cubrir los costos. Ni gana, ni pierde el emprendimiento.

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\text{Costos fijos}}{(1 - \text{Costos variables totales} / \text{Ventas totales})}$$

\$135.000 costos fijos dividido en (1- \$513.000 dividido en \$1.250.000 (Valor de la venta de 50 camisas a \$25.000))

$\$135.000 / (1 - 0.41) = \$228.969$

*¿Qué lograremos en esta actividad?*

Establecer cuánto es la meta de ventas para poder mantener el emprendimiento funcionando.



## ¿Qué podemos hacer?

Nuestro punto de equilibrio:

COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	PRECIO DE VENTA
\$	\$	\$

Nuestro punto de equilibrio unidades:

Nuestro punto equilibrio ventas:

### 7.7 Tema a tratar: el manejo del dinero...



#### ¿De qué hablaremos hoy?

El orden y la claridad con que se manejan los recursos es la base para que funcione cualquier iniciativa productiva; es por esta razón que todos los movimientos del emprendimiento deben dejarse por escrito y guardar el registro de los mismos.

#### ¿Qué lograremos en esta actividad?



Revisar el manejo de las ventas, el inventario, plan de compras y cuenta de resultados; un primer encuentro con de contabilidad básica, que finalmente deberá ser fortalecido con capacitaciones a nivel técnico.





Con este ejercicio no sólo sabremos cuanto vendimos en un día, semana o mes, sino que también tendremos siempre en cuenta, qué porcentaje de las ventas son las ganancias.

Si el grupo cuenta con un computador podemos integrar en una página de Excel “Registrando nuestras ventas” y hacer un ejercicio diario, el cual dejemos guardado como soporte para hacer un análisis semanal, quincenal o mensual. Seguidamente en un cuaderno contable se registrará sólo el valor total diario, donde también se anotarán todas las compras o salidas del dinero que haya hecho el grupo, para saber cuánto debe tener el tesorero del grupo en efectivo.

El Libro Diario presenta la siguiente estructura:

FECHA	DESCRIPCIÓN PAGO-INGRESO	DEBE	HABER	SALDO

- Debe: en el debe, va el activo que aumenta y el pasivo que disminuye, es decir el dinero que tengo o me ingresa.
- Haber: las facturas que debemos, el dinero que pagamos...
- Saldo: es la diferencia entre debe y haber, lo que nos queda.

Inventario: en aquellos emprendimientos que comercializan y producen, las ventas, la entrada y la salida de los productos nos informan qué están demandando los clientes.





Costos: durante el proceso debe mantenerse un control sobre los costos, que garantice que mis ventas van a cubrirlos y se generará una ganancia.

El incurrir en una responsabilidad del alquiler de un local y demás costos, compromete al grupo a establecer y esforzarse por alcanzar a cumplir con estos compromisos.

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO: CONFECCIONES MODAS JUVENIL					
COSTOS FIJOS					
ÍTEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5
Arriendo	\$100.000	\$100.000	\$	\$	\$
Servicio de energía	\$15.000	\$30.000	\$	\$	\$
Servicio de teléfono	\$7.500	\$7.500	\$	\$	\$
Servicio de agua	\$7.500	\$7.500	\$	\$	\$
Servicio de gas	\$5.000	\$5.000	\$	\$	\$
Otros	\$	\$	\$	\$	\$
Total	\$135.000	\$150.000	\$	\$	\$

Al final de cada mes se hará un ejercicio comparativo entre las ventas, los costos y los gastos; de acuerdo al resultado se determinará qué hacer con la ganancia o pérdida mensual, que tendrá que articularse a las metas que estableció el grupo desde el inicio.



NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:					
ESTADO DE RESULTADOS MES:					
ÍTEM	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
Ventas (+)	\$1.250.000	\$2.500.000	\$1.539.000	\$	\$
Costos de producción (variables según la cantidad producida) (-)	\$513.000	\$1.026.000	\$	\$	\$
Costos fijos	\$135.000	\$150.000			
Gastos (-) (Transporte)	\$20.000	\$50.000	\$	\$	\$
Bonificación por trabajo (-)	\$0	\$	\$	\$	\$
Utilidad y/o Ganancia	\$582.000	\$1.424.000	\$	\$	\$
Reinversión	\$513.000	\$1.026.000	\$	\$	\$
Distribución de ingresos en número de personas	\$0	\$	\$	\$	\$
Fondo común	\$69.000	\$398.000	\$	\$	\$



## 8. Desarrollo de competencias y relaciones de grupo (Sociedades).

Una vez se decidió cual era el emprendimiento y la estructura a desarrollar, es indispensable hacer algunas actividades para la coordinación del grupo, puesto que en este nuevo escenario se presentarán varias dificultades si no se instauran unas reglas de juego claras.

La experiencia ha demostrado que la sana convivencia y el compromiso por lo que se está haciendo por parte de todos los integrantes, son la garantía para la sostenibilidad de estos espacios de aprendizaje, lo que frente a dificultades técnicas constituye la mejor herramienta de solución; mientras que si se presentan avances y resultados técnicos, pero con problemas de grupo, el emprendimiento tiende a derrumbarse.

### *Habilidades y competencias.*

Antes y durante la ejecución del emprendimiento, es de vital importancia realizar algunas actividades para el manejo de las relaciones del grupo frente a las nuevas dinámicas que éste conlleva.

Estas actividades pueden desarrollarse en un ejercicio de un día completo, en un espacio diferente al habitual.



## Actividad

### Presentación del grupo (Tiempo: 40 minutos)

Se entrega a cada participante una hoja para que elabore una escarapela que lo identifique y permita ver claramente su nombre.

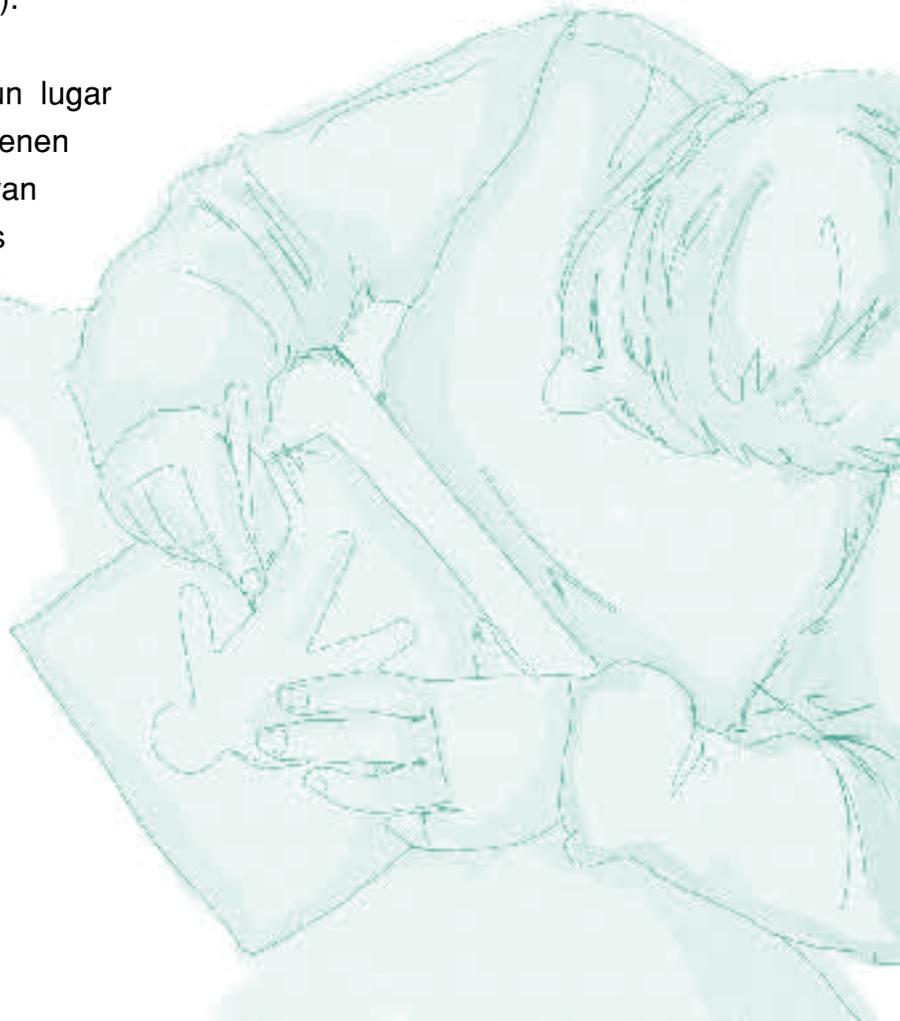
Para comenzar esta sesión, se realiza una actividad lúdica para la presentación de los participantes, en la que expresan sus expectativas, inquietudes y sentimientos al iniciar el proceso.

### Conocimiento de sí mismo (Tiempo: 30 minutos)

Posteriormente se les invita a tomar asiento y se entrega a cada participante una hoja de papel periódico, se dispone un lugar con marcadores de varios colores para que cada quien seleccione el color que desee y se les pide que dibujen la silueta de una persona. Una vez tengan la silueta la caracterizan (visten) con un traje que refleje en alguna medida su propio estilo de vestir; además, incorporan algunas características de personalidad que tiene el personaje, le dan un nombre y un apellido que revela una cualidad de sí mismo (p.e. María, feliz).

Cada quien ubica su cartel en algún lugar del salón que le atraiga y se mantienen en silencio hasta que todos hayan terminado. Luego se invita a todos los participantes a recorrer el salón y observar las distintas imágenes deteniéndose en aquellas que llamen su atención.

Se motiva al grupo para que cada quien presente su personaje y pueda responder preguntas sobre los aspectos que más atrajeron la atención de los y las participantes. Una vez han terminado de exponer sus trabajos,



reflexionan sobre las características encontradas en las siluetas y cómo éstas se constituirán en elementos centrales para el éxito de sus emprendimientos.

### *Trayectoria de vida (Tiempo: 40 minutos).*

El grupo prepara un rompecabezas, el número de partes de la figura depende del número de participantes del emprendimiento, cada persona deberá registrar en la figura una cualidad personal, una habilidad que posee y una meta que espera alcanzar a través del emprendimiento.

El análisis se realiza en torno a la posición que tiene cada joven dentro de la iniciativa, y donde la suma de todos conforma el emprendimiento.

### *Comunicación (Tiempo: 25 minutos).*

Se organizan en grupos y piensan en un slogan para identificarse.

Se ubican en círculo donde se incluye el o la facilitadora. El joven de la derecha del facilitador empieza el teléfono, contándole al oído a su compañero de la derecha un mensaje que el facilitador le dará (sin más instrucciones); al último se le entregará una tarjeta en blanco y un marcador, y debe escribir exactamente lo que le diga su compañero cuando le toque el turno.

### *Mensajes:*

Dijo \_\_\_\_\_ que tienes que revisar las cuentas, porque \_\_\_\_\_ no pagó un dinero y estamos descuadrados en \$50.000 pesos, que apenas termines llames a \_\_\_\_\_ y le preguntes qué hizo con el dinero, porque nos están pidiendo la factura.

Estuvieron revisando el trabajo y hay algunas cosas incompletas. Como a la última reunión no vinieron todos tenemos que reunirnos para mirar cómo hacemos y quién se encarga de cada cosa, porque si no, alguien va a terminar haciendo todo sólo.



Ayer vi salir a rumbo a \_\_\_\_\_, estaba con \_\_\_\_\_. Esta mañana teníamos que llegar más temprano para reunirnos. Nos quedamos de encontrar a las 7:30.

Se comparan los dos mensajes. Si son muy diferentes se intenta con otro, tendrán tres oportunidades.

La reflexión estará orientada a que los y las jóvenes reconozcan por qué el mensaje no les llega igual. Escriben algunas situaciones que han vivido en las cuales se han presentado dificultades de comunicación en su emprendimiento y cómo las han solucionado.

¿Cuáles son las razones por las que se transforma la información? ¿Qué puedo hacer para evitar la distorsión de la información?

Regresan sobre su silueta y escriben allí las características propias que contribuirían a mejorar la comunicación y que pueden aportar al grupo.

### *Tren ciego (Tiempo: 45 minutos).*

Tejiendo confianza entre todos. Elegir un líder, una forma de comunicarse, vendarse los ojos y poner al líder detrás. Deben recorrer un espacio determinado por el facilitador y estar atentos(as) a lo que va pasando en el grupo, no pueden hablar y deben intentar cuidarse unos(as) a otros(as).

**Reflexión:** ¿qué hace que confiemos en otras personas?  
¿Cómo sé cuándo confiar y cuándo no? ¿Cómo aplicar esto a lo que hacemos en emprendimientos?

### *Trabajo en equipo (Tiempo: 1 hora)*

Se dividen en dos grandes grupos: uno de los grupos va a planear un viaje turístico a la luna para venderlo al otro y construyen un cohete en el que van a viajar; el otro grupo



organiza una expedición al Amazonas y construyen el medio de transporte que utilizarán. El objetivo es que se haga una discusión y luego planeen el trabajo, participando todos.

Para el desarrollo del ejercicio deberán tener en cuenta los siguientes aspectos:

- ¿En qué consiste el negocio?
- ¿Qué productos o servicios incluye el paquete turístico?
- ¿Dónde pueden encontrar mayor información los interesados?
- ¿A qué público está dirigido el paquete turístico?
- ¿Qué promociones ofrezco?
- ¿Cuál ofrece mi competencia?
- Costo del paquete turístico.

El grupo presenta su estrategia a los demás grupos y se realiza análisis en torno a las características de las propuestas presentadas.

Reflexión: ¿lograron la tarea? ¿Cómo se organizaron? ¿Por qué unos hicieron unas cosas y otros... otras ?

Posteriormente se pide a los participantes que regresen sobre su silueta y escriban allí las características propias que contribuirían a mejorar la comunicación y qué puede aportar al grupo.

### Cuento (Tiempo: 1 hora).

De manera individual cada participante redacta un escrito que refleje sus metas a corto, mediano y largo plazo. Van a imaginarse dentro de uno, cinco y diez años, ¿qué estarán haciendo?, ¿qué habrá pasado con su emprendimiento?, ¿cuáles serán sus principales logros en ese momento?...

Se pide a los participantes que a través de imágenes y una breve historia consoliden su experiencia como emprendedores.



## 9. Lecciones aprendidas de los Emprendimientos Juveniles

Es el conocimiento que surge de la experiencia adquirida por los involucrados en el ciclo del proyecto, sobre prácticas y enfoques que facilitan su desarrollo para alcanzar los resultados propuestos o sobre las dificultades que lo afectaron y limitaron al alcanzar sus objetivos, tanto en su calidad como en su cantidad y que brinda un valor agregado en la dirección, formulación y ejecución de futuros proyectos, o para corregir procesos durante su desarrollo. En síntesis, es un análisis que contiene aspectos relevantes de aquello que aprendimos y el origen de ese proceso de aprendizaje.

“Las lecciones aprendidas, no son lo mismo que las conclusiones o las recomendaciones. Las lecciones aprendidas implican una reflexión sobre la experiencia y señalan aquello que es posible o probable que suceda y lo que hay que hacer para obtener un determinado resultado o prevenir una situación o resultado no deseado”<sup>4</sup>.

### Lo que volveríamos a hacer

#### Al inicio...

- Apoyar a los y las jóvenes para que identifiquen su trayecto de vida -y cómo los emprendimientos se articulan a éste-, en términos de llevarlos a reconocer la importancia de planear a futuro y, por tanto, de asumir prácticas que no impliquen riesgo, disminuir así la vulnerabilidad y aumentar los factores de protección frente al VIH y otras ITS.
- La entrega de capital confianza, que trasciende en los jóvenes, en un mayor compromiso y autonomía, por la importancia que ellos dan al manejo del dinero, lógicamente con el acompañamiento institucional.

<sup>4</sup> PFMC. Colección cuadernos técnicos. Lecciones Aprendidas del Proyecto del Fondo Mundial en Colombia. Cuadernillo No. 2. 2008.



- Realizar actividades lúdicas y académicas dirigidas a sus edades, permitiendo una exploración creativa y aceptada por los jóvenes, a partir de la articulación con un plan de formación que incluyó temas y aspectos de autoestima, valores, liderazgo, trayecto de vida, habilidades para la vida, organizacionales, nociones básicas de “empresarismo”. Esto permitió que los jóvenes se identificaran, se apropiaran y tuvieran mayor sentido de pertenencia por los emprendimientos que desarrollaron en tan corto tiempo.

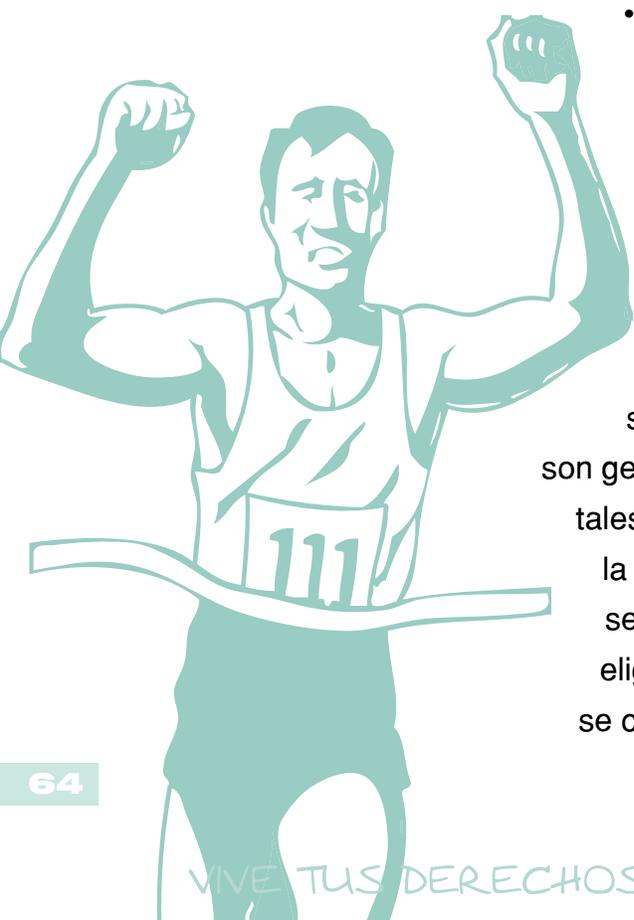
### Hallazgos...

- Prever las probables dificultades en la ejecución de los emprendimientos y trabajar previamente en aspectos organizativos y de solución de conflictos. Prepara a los grupos y estimula la autonomía en el desarrollo de los proyectos.

- Se hace necesario realizar un diagnóstico del proceso que tiene cada club pre-juvenil y juvenil, para garantizar la sostenibilidad de la creación de Emprendimientos Juveniles. Esta actividad puede estar organizada y supervisada por el operador de cada municipio.

- Los emprendimientos socioculturales y de formación de competencias, tuvieron una mejor aceptación y respuesta en los clubes pre-juveniles y juveniles, dado que participan todos los integrantes y hay una mayor conexión con las actividades que realizan los jóvenes en el club.

- En el PPMC, se encontró que los emprendimientos socioculturales y de formación de competencias también son generadores de ingresos a partir de productos y/o servicios tales como: obras de teatro, eventos musicales, talleres o la venta de productos realizados en capacitación, lo que se ha incluido en los clubes de Vive Tus Derechos, que eligieron estas iniciativas, buscando que en el próximo año se consoliden y generen recursos para su sostenibilidad.



- Se incentivó a las diferentes organizaciones que fueron contratadas para capacitar o fortalecer conocimientos a estos proyectos, para que continúen con el respaldo sin ningún costo hasta el próximo año.
- La posibilidad de integrar a jóvenes de Vive tus Derechos, en convenios con instituciones como la Incubadora de Empresas Prana, ha abierto potenciales espacios de fortalecimiento entre jóvenes y con algunas instituciones.
- Reconocer que al ser joven se está en un continuo movimiento, permite una mayor probabilidad de éxito en estos procesos, dado que los y las jóvenes con este modelo conocen, hacen, son, viven juntos y emprenden, dejando un aprendizaje para la vida, más que la entrega de unas herramientas como tal.

### Sostenibilidad...

- Las asesorías personalizadas, trabajo de campo, paralelamente al desarrollo del emprendimiento, contribuyen a la viabilidad de las propuestas (oportunidades de mercado, proveedores, competencia, etc.), que deberán ser acompañadas el próximo año por los centros zonales e instituciones locales que han respaldado el proceso.
- Seguir promoviendo el apoyo de las familias a las ideas de sus hijos, da como resultado una alianza estratégica para alcanzar las metas e incluso superarlas, sin que esto afecte el liderazgo y la autonomía de los jóvenes.
- Establecer requisitos para el apoyo de las iniciativas, tales como el cumplimiento de los deberes académicos deberá continuar para desarrollar una propuesta integral en los y las jóvenes.
- Cada emprendimiento considera el tema de sostenibilidad a partir de la definición de una misión y visión a mediano y largo plazo, que deberá ser monitoreada el próximo año para que se confirme o se hagan los ajustes pertinentes de lo que plasmaron los jóvenes en esta primera fase.



- Una iniciativa central para la sostenibilidad es integrar a los jóvenes de Vive tus Derechos, a la Red de Emprendedores 100%, promovida desde los y las jóvenes del Proyecto Colombia, que a su vez está siendo fortalecida por varias instituciones con actividades y oportunidades (alternativas de cooperación internacional, becas nacionales y canales de comercialización más formales para potenciar los beneficios) para el 2009.
- Se busca para el 2009, que la creación de estos 41 emprendimientos, permita también el fortalecimiento de las habilidades, capacidades de gestión, conocimiento sobre derechos y política de juventud, consolidando algunos resultados más allá de lo esperado.
- Es importante reconocer el gusto o el desinterés por lo que se está haciendo y en especial en estas iniciativas juveniles, por lo que es necesario el acompañamiento de los centros zonales del ICBF, para que orienten y apoyen a los jóvenes en la continuidad o cambio de sus emprendimientos. La pertinencia de estos cambios deberá ser analizada a profundidad, contemplando que con el emprendimiento no sólo se está obteniendo un espacio y unas herramientas, sino que a través de éstas nos dirigimos al punto principal: aprender para la trayectoria de vida.

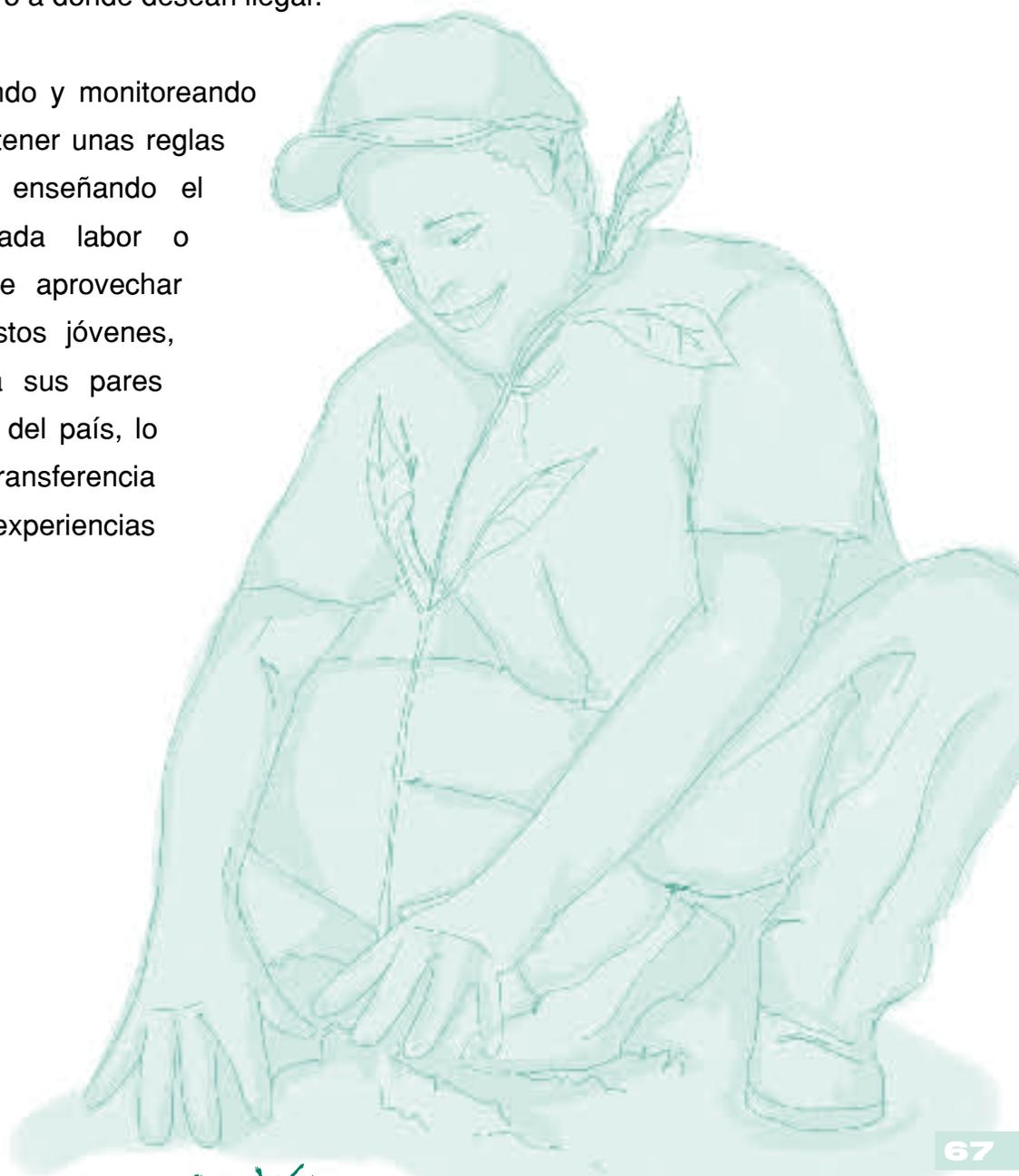
### *Lo que no volveríamos a hacer*

- Involucrar en los emprendimientos de generación ingresos a todo el club juvenil; puesto que es necesario que se diferencie el club juvenil y el ser emprendedor; no todos los jóvenes tienen el gusto y el compromiso para hacer parte de estos procesos, considerando además, que estos jóvenes son líderes y algunos manejan una serie de compromisos con varias instituciones que nos les deja tiempo para asumir más responsabilidades.
- Otra consideración por la que los emprendimientos de generación de ingresos no debe ser conformado por un número mayor a cinco jóvenes, es por los problemas en la organización, en la distribución de utilidades, en la viabilidad y la sostenibilidad.



## Retos

- Involucrar más a las organizaciones a nivel local para que asuman los emprendimientos durante el proceso de consolidación y sostenibilidad.
- Que los jóvenes asuman las garantías que proporciona el tener el respaldo institucional, para que se fortalezcan a través de capacitaciones, recursos e intercambios de experiencias. A su vez se hace necesario que los jóvenes identifiquen cuáles son sus fortalezas, limitaciones, oportunidades y retos, que permita a las instituciones no solo saber en qué pueden intervenir sino observar que el grupo tiene claro a donde desean llegar.
- Continuar respaldando y monitoreando a los jóvenes, y mantener unas reglas claras, exigiendo y enseñando el cumplimiento de cada labor o actividad; además de aprovechar la experiencia de estos jóvenes, siendo ejemplo para sus pares de los demás clubes del país, lo que garantiza la transferencia de conocimientos y experiencias entre ellos.





## 2. ¿Qué servicios o productos brinda el emprendimiento?

---

---

---

---

---

## 3. Misión:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 4. Visión:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 5. ¿Dónde está ubicado mi emprendimiento?

---

---

---

---





## 8. ¿Cuál es nuestra competencia?

LUGAR	OFRECE LOS MISMOS PRODUCTOS O SERVICIOS		LOS PRECIOS SON:		
	SI	NO	INFERIOR	IGUAL	SUPERIOR

Analizando a la competencia, ¿qué estrategias de mercado realiza para atraer a los clientes?

---



---



---



---



---



---



---



---



---

## 9. ¿Quiénes son mis proveedores?

NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	RAZONES POR LAS QUE ES O SERÁ MI PROVEEDOR



Cuántas veces compraremos

Mensual       Semanal       Diario

Me dan garantías y/o descuentos:

Si       No

## 10. Calculando los costos para emprendimientos que producen...

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:		
PRODUCTO:		
Qué insumos necesito para hacerlo	Cantidad	Precio
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
Total \$		

Cuántas unidades se producen: \_\_\_\_\_

Precio de Venta: \$ \_\_\_\_\_

Costo por Unidad: \$ \_\_\_\_\_

Ganancia del Producto: \$ \_\_\_\_\_

Para emprendimientos de comercialización y servicios (danzas, teatro, etc.)



NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:		
PRODUCTO/ SERVICIO	PRECIO DE COMPRA (COMERCIALIZACIÓN)	PRECIO DE LA COMPETENCIA

Nuestro punto de equilibrio:

COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	PRECIO DE VENTA
\$	\$	\$

Nuestro punto de equilibrio unidades:

Nuestro punto equilibrio ventas:

## 11. Calculando los ingresos del emprendimiento

Número de clientes \_\_\_\_\_  diario  semanal  mensual

Cuanto nos comprará cada cliente \$ \_\_\_\_\_



Total Ventas \$ \_\_\_\_\_

¿Cuánto vendemos o venderemos en un día/semana/mes malo? \$ \_\_\_\_\_

¿Cuánto vendemos o venderemos en un día/semana/mes bueno? \$ \_\_\_\_\_

¿Por qué?

## 12. Registrando nuestras ventas

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO: CONFECCIONES MODAS JUVENIL									
REGISTRANDO NUESTRAS VENTAS N									
FECHA	PRODUCTO / SERVICIO	CANTIDAD VENDIDA	COSTO	COSTOS TOTALES	PRECIO DE VENTA	GANANCIA	GANANCIA TOTAL	VENTA TOTAL	
TOTAL							\$	\$	



### 13. Confrontando nuestras ventas con el inventario

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:					
CONFRONTANDO NUESTRAS VENTAS CON EL INVENTARIO N .0					
Fecha:					
Producto	Cantidad comprada	Factura N	Cantidad vendida	Lo que nos queda	Cuanto volveremos a comprar

### 14. Plan de compras

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:				
PLAN DE COMPRAS N .0				
Fecha:				
Proveedor	Producto	Cantidad	Precio unidad	Total
TOTAL				\$

### 15. Calculando los gastos

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:					
ESTADO DE RESULTADOS POR MES:					
ÍTEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5
Arriendo	\$	\$	\$	\$	\$
Servicio de energía	\$	\$	\$	\$	\$
Servicio de teléfono	\$	\$	\$	\$	\$
Servicio de agua	\$	\$	\$	\$	\$
Servicio de gas	\$	\$	\$	\$	\$
Otros	\$	\$	\$	\$	\$
Total	\$	\$	\$	\$	\$



## 16.

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:					
ESTADO DE RESULTADOS POR MES:					
ÍTEM	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5
Ventas (+)	\$	\$	\$	\$	\$
Costos de producción (variables según la cantidad producida)(-)	\$	\$	\$	\$	\$
Costos fijos	\$	\$	\$	\$	\$
Gastos (-) (Transporte)	\$	\$	\$	\$	\$
Bonificación por trabajo (-)	\$	\$	\$	\$	\$
Utilidad y/o Ganancia	\$	\$	\$	\$	\$
Reinversión	\$	\$	\$	\$	\$
Distribución de ingresos en número de personas	\$	\$	\$	\$	\$
Fondo común	\$	\$	\$	\$	\$

17. NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:		
INVERSIÓN CAPITAL DE ARRANQUE		
	LO QUE NECESITAMOS	PRECIO
MÁQUINAS Y EQUIPOS		



17. NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO:		
MUEBLES Y ENSERES		
SURTIDO DE ARRANQUE		
DOTACIÓN		
PROMOCIÓN		
TOTAL		



## Guía general para la construcción de lecciones aprendidas

Lección Aprendida es el conocimiento que surge de la experiencia adquirida por los involucrados en el ciclo del proyecto, sobre prácticas y enfoques que facilitan su desarrollo para alcanzar los resultados propuestos, o sobre las dificultades que lo afectaron y limitaron para alcanzar sus objetivos, tanto en su calidad como en su cantidad, y que brinda un valor agregado en la dirección, formulación y ejecución de futuros proyectos; o para corregir procesos durante su desarrollo. En síntesis, es un análisis que contiene aspectos relevantes de aquello que aprendimos y el origen de ese proceso de aprendizaje.

Las lecciones aprendidas no son lo mismo que las conclusiones o las recomendaciones. Las lecciones aprendidas implican una reflexión sobre la experiencia y señalan aquello que es posible o probable que suceda y lo que hay que hacer para obtener un determinado resultado o prevenir una situación o resultado no deseado.

### Sugerencias para la redacción de lecciones aprendidas:

- Busca transmitir un conocimiento que inspire al lector en futuras actividades o que pueda ser replicado por éste.
- El texto debe responder al mismo tiempo dos preguntas ¿Qué se aprendió? y... ¿en qué ayudó este aprendizaje?
- Texto breve, no mayor a cuatro líneas.
- Redactado pensando en el lector. No debe necesitar explicaciones posteriores.

### Ejemplos

Ejemplos 1:

A. ¿Qué se aprendió?: la dirección de las organizaciones debe impulsar y ejercer la perspectiva de género, convirtiéndola en un interés estratégico para la organización.

B. ¿En qué ayudó este aprendizaje?: ayudó a facilitar la incorporación de la perspectiva de género en los proyectos.



Lección aprendida resultante: incorporar la perspectiva de género en los proyectos, se facilita cuando la Dirección de las organizaciones la impulsa y ejerce, convirtiéndola en un interés estratégico para la organización.

Ejemplos 2:

A. ¿Qué se aprendió?: a establecer relaciones de trabajo horizontales y equitativas entre ONGs pequeñas y grandes.

B. ¿En qué ayudó este aprendizaje?: a permitir que ONGs pequeñas se fortalezcan en su gestión administrativa, operativa y técnica.

Lección aprendida resultante: establecer relaciones de trabajo horizontales y equitativas entre ONGs pequeñas y grandes permite que las primeras se fortalezcan en su gestión administrativa, operativa y técnica.

### Preguntas para su reflexión y respuesta

A continuación se presentan 4 grupos de preguntas para su reflexión.

<p>1. EXPERIENCIA EXITOSA</p>	<p>a. ¿Qué estrategia o actividad le permitió obtener los resultados esperados o superiores a lo esperado? b. ¿En qué ayudó esta actividad/estrategia?</p>
<p>2. EXPERIENCIA MEJORADA</p>	<p>a. Cambió o ajustó alguna actividad o estrategia para superar obstáculos o desafíos y alcanzar los resultados planeados? ¿Qué cambió o ajustó? b. ¿En qué ayudó este cambio?</p>
<p>3. EXPERIENCIA RECOMENDADA</p>	<p>a. ¿Ha desarrollado alguna actividad o estrategia novedosa que recomienda aplicar en otros proyectos? ¿Cual? b. ¿Por qué recomienda esta actividad o estrategia?</p>
<p>4. EXPERIENCIA NO RECOMENDADA</p>	<p>a. ¿Qué actividad o estrategia NO ha obtenido los resultados esperados? b. ¿Por qué no ha obtenido los resultados esperados?</p>



## Deberes en el marco del ejercicio responsable y autónomo de la sexualidad

Desde una perspectiva de ejercicio de Derechos Humanos, a continuación se plantean unos criterios de responsabilidad o deberes que posibilitan el ejercicio de los derechos sexuales y reproductivos y su vivencia de forma responsable y autónoma consigo mismo, con la pareja y con los otros, para garantizar y preservar la salud sexual y reproductiva de todos y todas.

1.

El deber de conocer su cuerpo, su funcionamiento, tomar las medidas necesarias para su bienestar y atender los signos de alarma frente a situaciones de enfermedad o vulneración.



2.

El deber de informarse sobre los diferentes temas relacionados con el respeto y el ejercicio de su sexualidad, basado en el conocimiento científico. La información sexual debe ser generada a través de la investigación científica libre y ética.



3.

“El deber de acceder a los servicios de salud de acuerdo con las necesidades que presenten. La atención de la salud sexual debe estar disponible para la prevención y el tratamiento de todos los problemas, preocupaciones y trastornos sexuales”<sup>43</sup>.



4.

El deber de elegir libre, responsable y de manera informada la expresión de la orientación sexual de los individuos. Sin coerción, explotación y abuso sexuales en cualquier tiempo y situación de la vida.



5.

El deber de ejercer la autonomía, integridad y seguridad sexuales sobre su cuerpo y el deber de respetar la autonomía, integridad y seguridad sexuales sobre el cuerpo de otros.



6.

El deber de tomar decisiones autónomas sobre la propia vida sexual dentro del contexto de la ética personal y social, de asumir las consecuencias de las mismas y respetar las decisiones de las otras personas.



7.

El deber de ejercer los actos sexuales en el ámbito de la intimidad siempre de manera que no interfieran en los derechos sexuales de otros y el deber de respetar la privacidad sexual de otros.



8.

El deber de ejercer la sexualidad en el marco de la equidad sexual, independiente del sexo, género, orientación sexual, edad, raza, clase social, religión o limitación física o emocional.



9.

El deber de reconocer sus posibilidades de disfrute y placer sexual, sin vulnerar o interferir con los derechos de otros.



10.

El deber de expresar sus emociones sexuales, entendiendo que la expresión sexual va más allá del placer erótico o los actos sexuales, incluye la comunicación, el contacto, la expresión emocional y el amor.



11.

El deber de escoger libremente un estilo de asociación sexual. Significa la posibilidad de contraer o no matrimonio, de divorciarse y de establecer otros tipos de asociaciones sexuales responsables.



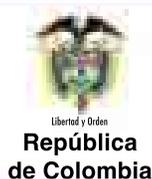
12.

El deber de tomar decisiones reproductivas, libres y responsables. Esto abarca la posibilidad de decidir tener o no hijos, el número y espacio de nacimiento entre cada uno, así como el acceso pleno a los métodos de regulación de la fecundidad.



<sup>43</sup> Declaración del décimo tercer Congreso Mundial de Sexología, 1997, Valencia, España. Revisada y aprobada por la Asamblea General de la Asociación Mundial de Sexología, WAS, el 26 de agosto de 1999, en el Décimo Cuarto Congreso Mundial de Sexología, Hong Kong, República Popular China.





Instituto Colombiano de Bienestar Familiar  
Avenida carrera 88 N°64C-75 Sede Nacional  
B.O.X. 4377630 Bogotá - Colombia  
Línea gratuita nacional ICBF 01 8000 91 8080  
[www.icbf.gov.co](http://www.icbf.gov.co)

*Estado Comunitario: desarrollo para todos*