GUÍA METODOLÓGICA PARA EMPRENDIMIENTOS LGBTIQ+

HERRAMIENTAS METODOLÓGICAS Y PEDAGÓGICAS PARA LA CREACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO INDIVIDUALES CON POBLACIÓN LGBTIQ+

PROGRAMA PAZDIVERSA

Dorsch Impact

pazdiversa

cooperación alemana
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implementado por
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Villavicencio, Meta, 2025.

Cooperación Alemana GIZ
Dorsch Impact

Programa PazDiversa - Komp. 2

CARTILLA DE HERRAMIENTAS METODOLÓGICAS Y PEDAGÓGICAS PARA LA CREACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO INDIVIDUALES CON POBLACIÓN LGBTIQ+

Colaboradores

- Fundación Caracolas de Paz
- Programa Prointegra (GIZ)
- Alcaldía municipal de Granada
- Universidad de los Llanos - Sede Boquemonte

Elaboró:
Dora Isabel Tibaquirá Vergaño - Coordinadora Nacional Komp 2 Programa PazDiversa - Dorsch Impact
Julian Stiven Orlás Arango - Asesor Regional Meta Komp 2 Programa PazDiversa - Dorsch Impact

Dorsch Impact

pazdiversa

cooperación alemana
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implementado por
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

INTRODUCCIÓN

El presente documento tiene como propósito compilar una serie de actividades y guiones metodológicos desarrollados en el marco de la construcción de planes de negocio individuales para emprendimientos.

Estas herramientas se desarrollaron y validaron por el equipo de la Fundación Caracolas de Paz en el marco del programa “Economías Diversas, Emprendimientos Para la Vida” realizado con los recursos del programa PazDiversa de la Cooperación Alemana GIZ.

Estos insumos fueron aplicados con personas entre los 18 y 40 años pertenecientes a la población LGBTIQ+ del departamento del Meta, La multiplicidad de conocimientos y experiencias de estas personas aportó de manera significativa a la creación de este plan que fue diseñado con el propósito de consolidar ideas de negocio y propuestas de emprendimiento en fase de iniciación, con lo que se pretendía fortalecer herramientas para la planeación, gestión administrativa y financiera de las iniciativas.

Basado en un enfoque “Aprender Haciendo” y la metodología del Aprendizaje Experiencial, los expertos que además del componente técnico acompañaron el fortalecimiento de estas unidades productivas desde un enfoque psicosocial, esta cartilla reune los módulos de fortalecimiento técnico que inicia desde la identificación de públicos objetivos hasta el cierre que contempló la formulación de un Pitch de Venta que fue presentado a un panel de expertos que evaluaron y aconsejaron posteriormente a estos emprendimientos.

Resultado de este ejercicio se contó con un total de 30 personas formadas, 22 planes de negocio consolidados y fortalecidos con recursos para su autonomía económica y un grupo de líderes que impulsan parte del desarrollo productivo de la región del Ariari, Meta, con su participación en circuitos cortos de comercialización

Dorsch Impact
pazdiversa
cooperación alemana
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT
Implementado por
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

AGRADECIMIENTOS

Este producto de conocimiento fue posible gracias al trabajo colectivo y colaborativo en el marco del programa PazDiversa de la Cooperación Alemana (GIZ), Dorsch Impact en la coordinación administrativa y técnica, en el propósito de apoyar la implementación de las medidas de género del Acuerdo Final de Paz.

Agradecimientos especiales a la Fundación Caracolas de Paz por el diseño de los materiales pedagógicos, la implementación y el constante ejercicio de retroalimentar para mejorar el acompañamiento con los y las participantes.

Agradecimientos a los aliados que conformaron este sistema de cooperación y que hicieron posible la realización de esta iniciativa con apoyo logístico, en infraestructura, en acompañamiento y la dinamización de los ejercicios: La alcaldía Municipal de Granada, Meta; la Universidad de los Llanos Sede Boquemonte; el programa Prointegra de la Cooperación Alemana (GIZ)

En especial, esta cartilla es posible al grupo de emprendedores y emprendedoras que confiaron en este proceso y que de manera comprometida, decidieron participar de este ejercicio y que hoy cuentan con iniciativas fortalecidas y con capacidades técnicas y psicosociales que les permitirá impulsar sus liderazgos en la región, visualizar los derechos de la población LGBTIQ+ en la región del Ariari, a través de la autonomía económica y el desarrollo productivo del departamento del Meta, promoviendo así una cultura de Paz sostenible en el tiempo, empeñándose en la construcción de Paz con enfoque de género y el respeto por los derechos de la población LGBTIQ+ / OSIGD.

Dorsch Impact

pazdiversa

cooperación alemana
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implementado por
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

GUION TÉCNICO

MÓDULO 1 – Arquetipo de Clientes y Evaluación de mi idea de Negocio

Contiene Presentación.

La diferencia entre un producto y un servicio identifica su competencia y los posibles clientes a quienes puede vender su producto

Objetivos del Taller

- Identificar el público objetivo para productos o servicios.
- Comprender las características y necesidades del cliente ideal.
- Desarrollar estrategias efectivas de segmentación de mercado.

Estructura del Taller

1. Introducción (15 minutos)

- Bienvenida y Presentación:
- Breve presentación del facilitador y de los participantes.
- **Objetivos del Taller:**
- Explicación de los objetivos y la agenda del taller.

Dinámica de Rompehielos:

- Actividad breve para romper el hielo y promover un ambiente relajado. Ejemplo: "Dos Verdades y una Mentira" sobre sus negocios.

2. Fundamentos de Identificación del Público Objetivo (30 minutos)

Charla Breve:

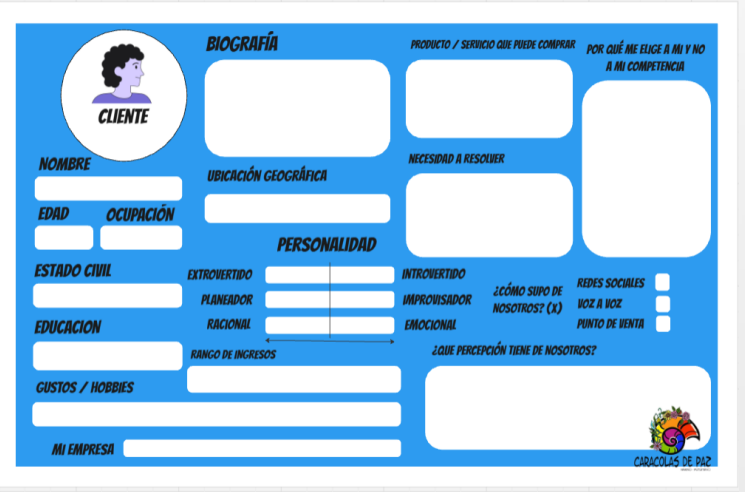
- Explicación de la importancia de identificar el público objetivo y cómo esto afecta el éxito de un producto o servicio.

Discusión Grupal:

- Reflexión sobre experiencias personales en las que conocer (o no conocer) al público objetivo impactó en el negocio.

3. Dinámicas Prácticas (1 hora y 30 minutos) matriz buyer persona

Material de trabajo: (anexo 1)



Actividad 1: Creación del Perfil del Cliente Ideal

Descripción:

Dividir a los participantes en pequeños grupos y pedirles que creen el perfil de su cliente ideal (Nombre, edad, género, intereses, necesidades, etc.) utilizando plantillas proporcionadas.

Objetivo:

Comprender y definir claramente quién es el público objetivo.

Debriefing:

Discusión sobre cómo llegaron a sus conclusiones y qué tan fácil o difícil fue definir al cliente ideal.

Actividad 2: Segmentación de Mercado

Descripción:

Presentar diferentes criterios de segmentación (geográfica, demográfica, psicográfica, comportamental) y pedir a los grupos que segmenten su mercado utilizando estos criterios.

Objetivo:

Practicar la segmentación de mercado para identificar diferentes públicos objetivos.

Debriefing:

Compartir y discutir las diferentes estrategias utilizadas y cómo pueden aplicar esto en sus propios negocios.

4. Identificación de Fortalezas del Producto/Servicio (45 minutos)

Actividad: Análisis FODA

MATRIZ anexo 2

(ELABORACIÓN PROPIA)

Preguntas Orientadoras del Instrumento

1. Fortalezas (Strengths):

- ¿Qué recursos únicos posee el proyecto que le otorgan una ventaja competitiva?
- ¿Qué habilidades o conocimientos específicos tienen los miembros del equipo que impulsan el éxito del proyecto?
- ¿Qué aspectos del producto o servicio son altamente valorados por los clientes?
- ¿Qué alianzas estratégicas o relaciones comerciales fortalecen el proyecto?

2. Oportunidades (Opportunities):

- ¿Existen tendencias de mercado que puedan beneficiar al proyecto?
- ¿Qué nuevas tecnologías o avances podrían ser aprovechados para mejorar el proyecto?
- ¿Hay necesidades no cubiertas en el mercado que el proyecto podría satisfacer?
- ¿Qué cambios en la regulación o en las políticas podrían facilitar el crecimiento del proyecto?

3. Debilidades (Weaknesses):

- ¿Qué recursos o capacidades faltan en el proyecto que podrían limitar su éxito?
- ¿Existen áreas del proyecto donde el equipo carece de experiencia o habilidades?
- ¿Qué aspectos del producto o servicio necesitan mejoras para cumplir con las expectativas del mercado?

- ¿Hay problemas internos, como conflictos en el equipo o una gestión ineficiente, que puedan obstaculizar el progreso?

4. Amenazas (Threats):

- ¿Qué competidores están mejor posicionados en el mercado y podrían representar un riesgo para el proyecto?
- ¿Hay factores económicos, como una recesión, que podrían afectar negativamente al proyecto?
- ¿Qué cambios en la normativa podrían crear barreras para el crecimiento del proyecto?
- ¿Existen riesgos tecnológicos o de seguridad que podrían comprometer el desarrollo o la operación del proyecto?

Descripción:

- Cada participante realiza un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) de su producto o servicio.

Objetivo:

Identificar las fortalezas y cómo estas pueden atraer a su público objetivo.

Debriefing:

- Reflexionar sobre cómo las fortalezas del producto/servicio pueden alinearse con las necesidades del cliente ideal.

5. Socialización de las actividades trabajos (20 minutos)

6. Cierre y Evaluación (15 minutos)

Reflexión Final:

Espacio para que los participantes compartan sus aprendizajes y reflexiones finales.

Módulo 2 - ¿Cuánto vale mi producto/servicio? – Apoyo con Presentación | Revisar material Adjunto

La importancia de hacer un listado de los insumos que necesita para iniciar su negocio; como tarea la persona participante del proyecto debe identificar los insumos que necesita para iniciar su negocio y sus costos, para luego decidir el precio de su producto o servicio, y saber cuánto ganará.

Objetivos del Taller

1. Comprender la importancia de hacer un listado de insumos necesarios para iniciar un negocio.

2. Identificar y calcular los costos de los insumos necesarios.

3. Determinar el precio de un producto o servicio basado en los costos y estimar las ganancias.

Estructura del Taller

1. Introducción (15 minutos)

- Bienvenida y Presentación: Breve presentación del facilitador y de los participantes.

- **Dinámica de Rompehielos:**

Actividad breve para romper el hielo y promover un ambiente relajado. Ejemplo: "Presentar su idea de negocio en 60 segundos".

2. Fundamentos de Costos y Ganancias

Charla Breve:

Explicación de la importancia de hacer un listado de insumos necesarios para iniciar un negocio y cómo esto impacta en el cálculo de costos y ganancias.

Discusión Grupal:

Reflexión sobre experiencias personales en la gestión de costos y cómo determinaron el precio de sus productos o servicios.

Actividad 1: Listado de Insumos

Descripción:

Dividir a los participantes en pequeños grupos y pedirles que hagan un listado de los insumos necesarios para iniciar su negocio utilizando plantillas proporcionadas.

Objetivo:

Comprender y definir claramente qué insumos se necesitan y sus costos asociados.

ANEXO 3 – Costeo de Insumos para produto o servicio

INVENTARIO DE INSUMOS PARA PRODUCTO/SERVICIO					
Nombre del/de la emprendedor/a					
Nombre del emprendimiento					
Descripción del emprendimiento					
Descripción del(de los) producto(s) o servicio(s) que se ofrece(n)					
Descripción de insumos necesarios (resumen)					
Producto / Servicio 1					
Coste/precio de venta al público: $					
INSUMOS (Marque con una x si corresponde) y valor estimado					
Materia Prima		Servicios (Luz/teléfono/Internet/Agua / Gas)		Flete o transporte	
Producto de Distribuidor		Uso de Licencias, Permisos		Impuestos	
Mano de Obra		Electrodomésticos / Tecnología		Otros: _____	
Costo total aproximado (sumatoria de valor aproximado de insumos)		$			

Nota: El aprendiz puede replicar la estructura de cuadro, se recomienda trabajar inicialmente ejemplo en tablero y entregar una hoja adicional para cálculos

Cierre de actividad: Discusión sobre cómo llegaron a sus conclusiones y qué tan fácil o difícil fue identificar todos los insumos necesarios.

Actividad Práctica: Cálculo de Costos y Determinación de Precios

Descripción:

- Presentar una metodología para calcular los costos de los insumos y determinar el precio de venta de un producto o servicio. Luego, los grupos aplican esta metodología a sus listados de insumos.

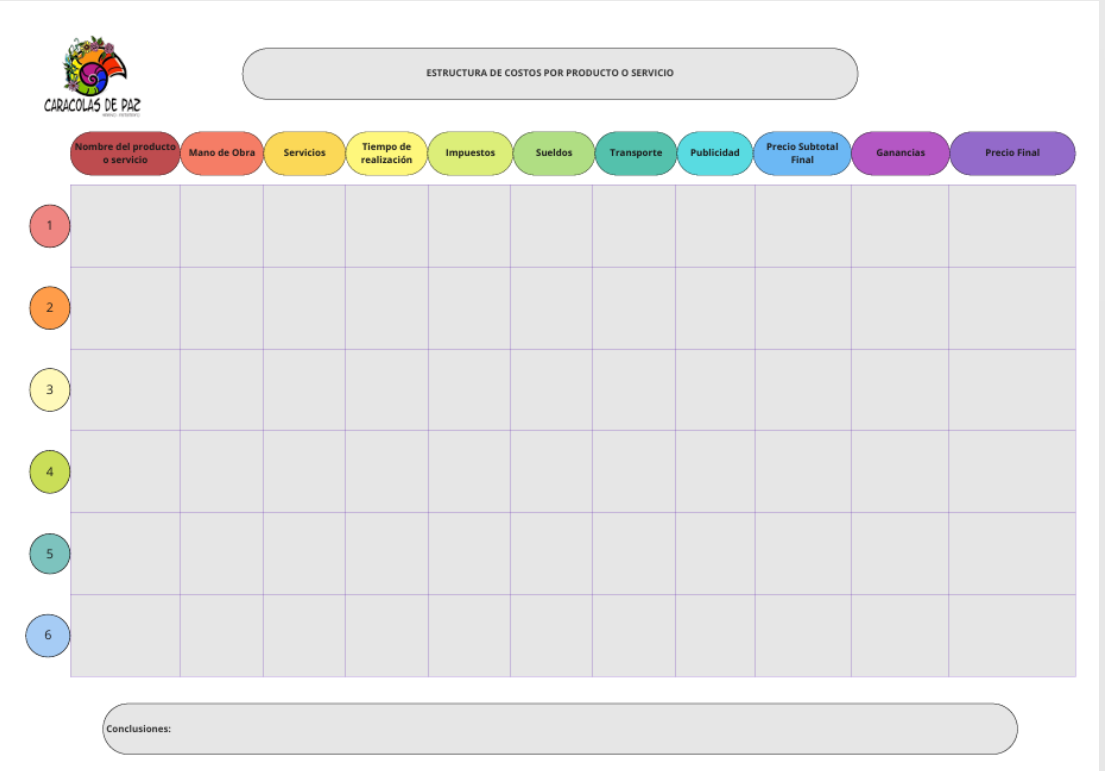
Objetivo:

- Practicar el cálculo de costos y la determinación de precios para estimar las ganancias.
- Desarrollo de una estructura de costos

Descripción: Los participantes crean un plan financiero para sus negocios, incluyendo estrategias para controlar costos y maximizar ganancias.

Objetivo: Trasladar el aprendizaje del taller a un plan práctico y aplicable.

Anexo 4. Estructura de Costos



Presentación de Planes:

Breve presentación de los planes financieros por grupo.

Cierre y Evaluación (15 minutos).

Reflexión Final: Espacio para que los participantes compartan sus aprendizajes y reflexiones finales.

Evaluación del Taller: Recoger retroalimentación sobre el taller para futuras mejoras.

Tiempo Total: 2 horas

Módulo 3. Aspectos básicos de educación financiera: Ahorro y buen vivir | Deudas sanas

El ahorro, la importancia de fijarse metas y las diferentes formas en las que se puede ahorrar.

Aprendido acerca de los préstamos, la importancia de tener claros todos sus gastos para saber si puede pagar las cuotas y a conocer como proyectar un crédito con las instituciones financieras y no con los prestamistas

Objetivos del Taller

1. Comprender la importancia del ahorro y fijarse metas financieras.
2. Conocer diferentes formas de ahorrar.
3. Aprender sobre préstamos y cómo proyectar un crédito con instituciones financieras.

Estructura del Taller

- **Dinámica de Rompehielos:** Juego de Roles

En grupos de 5 personas, cada grupo conocerá 3 casos diferentes de tres empresarios que buscan un crédito ante un banco. Cada participante como miembro de la junta de asignación de crédito deberá proponer si aceptar o no el crédito del cliente y dar una recomendación financiera.

Se les entregarán 10 tarjetas que contendrán la siguiente información: Se remitirán las tarjetas como anexos para imprimir

Empresarios con muy malos hábitos financieros

1. **Nombre**: Pedro Jiménez
   - **Monto solicitado**: $50,000,000 COP
   - **Plazo**: 5 años
   - **Tasa de interés**: 20% anual
   - **Emprendimiento**: Pedro tiene una tienda de repuestos para motos. Aunque su negocio tiene potencial, ha tenido serios problemas de gestión y no lleva un control adecuado de sus ingresos y gastos. Tiene varias deudas impagas con prestamistas informales y ha utilizado sus ingresos para gastos personales en lugar de reinvertir en su negocio.

2. **Nombre**: Claudia Gutiérrez
   - **Monto solicitado**: $80,000,000 COP
   - **Plazo**: 7 años
   - **Tasa de interés**: 15% anual
   - **Emprendimiento**: Claudia es dueña de una pequeña cafetería en el centro de la ciudad. A pesar de tener años en el mercado, su negocio ha estado operando sin libros contables formales. Sus ingresos son inestables y ha tenido varias veces atrasos en el pago de sus proveedores, lo que afecta la reputación de su negocio.

3. Nombre: Juan Cárdenas
    - Monto solicitado: $120,000,000 COP
    - Plazo: 4 años
    - Tasa de interés: 13% anual
    - Emprendimiento: Juan tiene un taller de mecánica, pero está en la quiebra debido a su falta de control financiero y problemas de alcoholismo. Ha pedido múltiples préstamos a prestamistas informales que ahora no puede pagar. Su taller opera de manera irregular y ha perdido varios contratos importantes por incumplimientos.

Empresarios con hábitos financieros promedio

4. Nombre: Sofía Ramírez
    - Monto solicitado: $35,000,000 COP
    - Plazo: 3 años
    - Tasa de interés: 25% anual
    - Emprendimiento: Sofía tiene una tienda de ropa. Es constante en sus ventas y mantiene un control moderado de sus finanzas. Sin embargo, nunca ha solicitado un crédito formal, ya que ha utilizado préstamos informales y algunos ilegales. Esto ha dificultado que construya un historial crediticio confiable.

5. Nombre: Carlos Torres
    - Monto solicitado: $60,000,000 COP
    - Plazo: 6 años
    - Tasa de interés: 8% anual
    - Emprendimiento: Carlos maneja un pequeño negocio de servicios de limpieza industrial. Tiene experiencia en el sector y ha pagado sus deudas de manera puntual, pero su margen de ganancias es bajo y no tiene ahorros significativos. Lleva su contabilidad en un cuaderno, sin software especializado.

6. Nombre: Marta López
    - Monto solicitado: $45,000,000 COP
    - Plazo: 4 años
    - Tasa de interés: 5% anual
    - Emprendimiento: Marta posee una panadería en su barrio. Sus finanzas son regulares, aunque ha tenido algunos retrasos en los pagos de impuestos. Sus ventas dependen en gran medida de las festividades, lo que hace que sus ingresos fluctúen considerablemente a lo largo del año.

Empresarios con hábitos financieros muy buenos

7. Nombre: David González
    - Monto solicitado: $100,000,000 COP
    - Plazo: 5 años
    - Tasa de interés: 8.5% anual
    - Emprendimiento: David es dueño de una agencia de marketing digital. Tiene una excelente reputación y ha manejado sus finanzas de manera impecable. Su negocio está en constante crecimiento y ha podido ahorrar y reinvertir de

manera eficiente
.

8. Nombre: Patricia Serrano
    - Monto solicitado: $150,000,000 COP
    - Plazo: 7 años
    - Tasa de interés: 22% anual
    - Emprendimiento: Patricia lidera una empresa de catering para eventos corporativos. Sus balances financieros son sólidos y tiene un historial crediticio intachable. Además, ha diversificado sus servicios para hacer frente a las fluctuaciones del mercado, lo que le ha permitido mantener estabilidad.

9. Nombre: Miguel Rojas
    - Monto solicitado: $200,000,000 COP
    - Plazo: 10 años
    - Tasa de Interés: 15%
    - Emprendimiento: Miguel tiene una cadena de tiendas de tecnología. Ha logrado consolidar su empresa gracias a un excelente manejo financiero. Sin embargo, en este momento enfrenta una crisis debido a la caída de las ventas por el ingreso de competidores más baratos. Necesita el crédito para renovar su inventario y desarrollar una nueva estrategia de ventas.

10. Nombre: Andrea Suárez
    - Monto solicitado: $90,000,000 COP
    - Plazo: 5 años
    - Tasa de interés: 12%
    - Emprendimiento: Andrea dirige una tienda de decoración de interiores con un excelente historial financiero. Ha logrado acumular ahorros importantes y siempre paga a tiempo sus obligaciones. Tiene contratos con empresas de construcción, lo que asegura un flujo de caja estable.

Nota: Los ejemplos sólo se proponen con fines didácticos, es importante aclarar que las tasas de interés y los casos no son 100% realistas, solo proponen un enfoque básico de hábitos financieros

ANEXO 5 : TARJETAS TEMÁTICAS

Pedro Jiménez

Monto solicitado: $50,000,000 COP
Plazo: 5 años
Tasa de interés: 20%

Emprendimiento: Pedro tiene una tienda de repuestos para motos. Aunque su negocio tiene potencial, ha tenido serios problemas de gestión y no lleva un control adecuado de sus ingresos y gastos. Tiene varias deudas impagas con prestamistas informales y ha utilizado sus ingresos para gastos personales en lugar de reinvertir en su negocio.

Sofía Ramírez

Monto solicitado: $35,000,000 COP
Plazo: 3 años
Tasa de interés: 25%

Emprendimiento: Sofía tiene una tienda de ropa. Es constante en sus ventas y mantiene un control moderado de sus finanzas. Sin embargo, nunca ha solicitado un crédito formal, ya que ha utilizado préstamos informales y algunos ilegales. Esto ha dificultado que construya un historial crediticio confiable.

Claudia Gutierrez

Monto solicitado: $80,000,000 COP
Plazo: 7 años
Tasa de interés: 15% anual

Emprendimiento: Claudia es dueña de una pequeña cafetería en el centro de la ciudad. A pesar de tener años en el mercado, su negocio ha estado operando sin libros contables formales. Sus ingresos son inestables y ha tenido varias veces atrasos en el pago de sus proveedores, lo que afecta la reputación de su negocio.

Juán Cárdenas

Monto solicitado: $120,000,000 COP
Plazo: 4 años
Tasa de interés: 13% anual

Emprendimiento: Juan tiene un taller de mecánica, pero está en la quiebra debido a su falta de control financiero y problemas de alcoholismo. Ha pedido múltiples préstamos a prestamistas informales que ahora no puede pagar. Su taller opera de manera irregular y ha perdido varios contratos importantes por incumplimientos.

David González

Monto solicitado: $100,000,000 COP
Plazo: 5 años
Tasa de interés: 8.5%

Emprendimiento: David es dueño de una agencia de marketing digital. Tiene una excelente reputación y ha manejado sus finanzas de manera impecable. Su negocio está en constante crecimiento y ha podido ahorrar y reinvertir de manera eficiente.

Miguel Rojas

o**Monto solicitado**: $200,000,000 COP
o**Plazo**: 10 años
o**Tasa de Interés**: 15%

Emprendimiento: Miguel tiene una cadena de tiendas de tecnología. Ha logrado consolidar su empresa gracias a un excelente manejo financiero. Sin embargo, en este momento enfrenta una crisis debido a la caída de las ventas por el ingreso de competidores más baratos. Necesita el crédito para renovar su inventario y desarrollar una nueva estrategia de ventas.

Dorsch Impact

pazdiversa

cooperación alemana
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implementado por
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Martha López

Monto solicitado:
$45,000,000 COP
Plazo: 4 años
Tasa de interés: 5%

Emprendimiento: Martha posee una panadería en su barrio. Sus finanzas son regulares, aunque ha tenido algunos retrasos en los pagos de impuestos. Sus ventas dependen en gran medida de las festividades, lo que hace que sus ingresos fluctúen considerablemente a lo largo del año.

Andrea Suarez

·**Monto solicitado**:
$90,000,000 COP
·**Plazo**: 5 años
·**Tasa de interés**: 12%

·**Emprendimiento**: Andrea dirige una tienda de decoración de interiores con un excelente historial financiero. Ha logrado acumular ahorros importantes y siempre paga a tiempo sus obligaciones. Tiene contratos con empresas de construcción, lo que asegura un flujo de caja estable.

Carlos Torres

Monto solicitado:
$60,000,000 COP
Plazo: 6 años
Tasa de interés: 8%

Emprendimiento: Carlos maneja un pequeño negocio de servicios de limpieza industrial. Tiene experiencia en el sector y ha pagado sus deudas de manera puntual, pero su margen de ganancias es bajo y no tiene ahorros significativos. Lleva su contabilidad en un cuaderno, sin software especializado.

Patricia Serrano

·**Monto solicitado**:
$90,000,000 COP
·**Plazo**: 5 años
·**Tasa de interés**: 12%

Emprendimiento: Patricia lidera una empresa de catering para eventos corporativos. Sus balances financieros son sólidos y tiene un historial crediticio intachable. Además, ha diversificado sus servicios para hacer frente a las fluctuaciones del mercado, lo que le ha permitido mantener estabilidad.

2. Fundamentos del Ahorro y las Deudas Sanas (30 minutos)

- Charla Breve:

Explicación de la importancia del ahorro, cómo fijarse metas financieras, y las diferentes formas de ahorrar.

- Discusión Grupal: Reflexión sobre experiencias personales con el ahorro y el manejo de deudas.

3. Dinámicas Práctica

Actividad 2: Estrategias de Ahorro y Gestión de Deudas

Descripción: Actividad grupal: En un lienzo de craft los participantes, se reunirán en grupo y crearán una pieza en la que contengan consejos, tips y metas de para ahorrar y gestionar deudas de manera saludables

Compartirán su experiencia explicándolo de manera colectiva.

Objetivo:

- Practicar estrategias de ahorro y aprender a manejar deudas de forma efectiva.

- Debriefing:
  - Compartir y discutir las estrategias utilizadas y cómo pueden aplicarlas en sus vidas diarias.

Cierre de Actividad

Módulo 4 – Plan Financiero y Presupuesto

Contiene Presentación Adjunta.

1. Introducción y Conceptualización (30 minutos)

- **Bienvenida y presentación (5 minutos):**

Saludar a los participantes y presentar brevemente el objetivo de la sesión.

Explicar la importancia de contar con un plan financiero para la toma de decisiones y la sostenibilidad del negocio.

- **Conceptualización Teórica (20 minutos):**
    - **Definición del plan financiero y presupuesto:**
        - Explicar qué es un plan financiero, sus componentes y la diferencia entre plan financiero y presupuesto.
    - **Componentes principales:**
        - Ingresos estimados, costos fijos y variables, flujo de caja, proyecciones y análisis de viabilidad.
    - **Ejemplos prácticos:**
        - Mostrar un ejemplo sencillo de presupuesto empresarial, resaltando cada sección.
    - **Herramientas y recursos:**
        - Mencionar herramientas o software que pueden ayudar en la elaboración del plan (opcional).
- **Interacción inicial (5 minutos):**
    - Invitar a los emprendedores a compartir brevemente sus experiencias o desafíos actuales relacionados con la planificación financiera.
    - Responder preguntas iniciales y preparar el terreno para la actividad práctica.

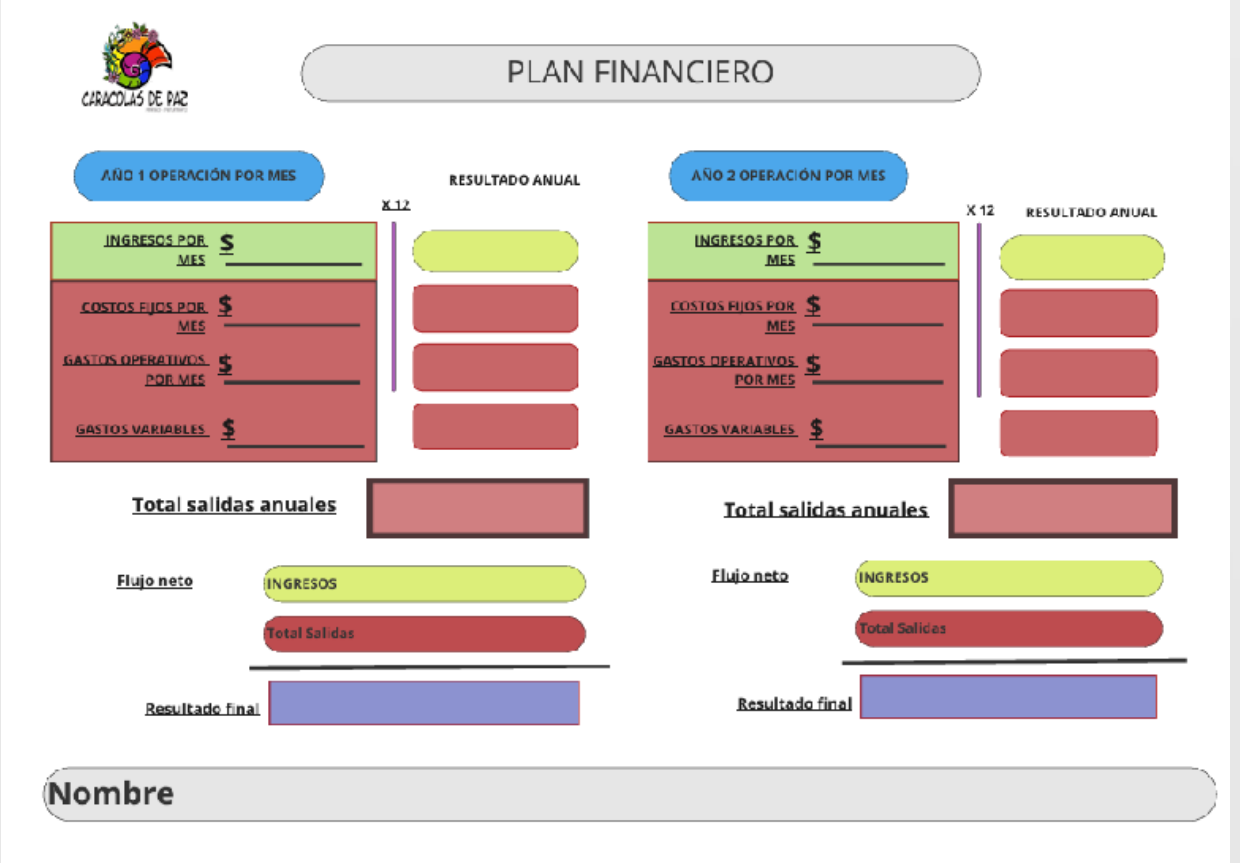
2. Actividad Práctica: Formulación del Plan Financiero (60 minutos)

- **Presentación de la Plantilla/Guía (10 minutos):**
    - Entregar una plantilla o guía paso a paso para la elaboración de un plan financiero.
    - Explicar cada sección de la plantilla y cómo deben completarla.
- **Trabajo Individual o en Pequeños Grupos (40 minutos):**

- **Paso a paso en la formulación:**

1. **Definición de ingresos:**
    - Estimar ventas o ingresos esperados.
2. **Identificación de costos y gastos:**
    - Separar costos fijos y variables, incluir gastos operativos.
3. **Proyección de flujo de caja:**
    - Organizar la información en un formato de flujo de caja mensual o trimestral.

Anexo 6. Plantilla Plan Financiero - Básico



Durante este tiempo, el instructor debe circular por el aula, ofreciendo asesoría personalizada, aclarando dudas y guiando el proceso.

Se recomienda que los emprendedores vayan plasmando sus datos reales o estimados en la plantilla para que tengan un plan financiero preliminar que puedan ir afinando.

- **Puesta en Común (10 minutos):**

- Invitar a algunos participantes a compartir brevemente su avance o algún aspecto que consideren relevante.
- Facilitar el intercambio de ideas y sugerencias entre pares.

3. Espacio de Preguntas y Resolución de Inquietudes (30 minutos)

- **Resolución de Dudas (15 minutos):**
  - Abrir un espacio para que los participantes formulen preguntas específicas sobre la conceptualización o la aplicación práctica.
  - Utilizar ejemplos adicionales si es necesario para aclarar conceptos.
- **Asesoría Personalizada y Retroalimentación (15 minutos):**
  - Continuar trabajando de manera individual o en pequeños grupos, respondiendo inquietudes puntuales.
  - Ofrecer sugerencias personalizadas para mejorar los planes financieros.
  - Animar a los participantes a identificar próximos pasos y recursos adicionales para seguir desarrollando su plan fuera del aula.

Consejos Adicionales para el Facilitador:

- **Fomenta la participación:**
  - Incentivar la interacción mediante preguntas abiertas y casos prácticos.
- **Ajusta el ritmo:**
  - Estar atento a las necesidades del grupo; si surgen dudas importantes durante la parte práctica, se puede ajustar el cronograma para dedicarles más tiempo.
- **Facilita ejemplos relevantes:**
  - Adaptar los ejemplos a las industrias o contextos de los emprendedores presentes.

Instrucciones para la tabla

- **Ingresos:** Registra los ingresos mensuales (por ejemplo, ventas totales).
- **Costos Fijos:** Incluye gastos fijos mensuales (alquiler, salarios, etc.).
- **Costos Variables:** Registra los gastos que varían según el nivel de producción o ventas.
- **Gastos Operativos:** Añade otros gastos relacionados con las operaciones (publicidad, mantenimiento, etc.).
- **Total Salidas:** Es la suma de Costos Fijos, Costos Variables y Gastos Operativos.
- **Flujo Neto:** Se calcula como la diferencia entre Ingresos y Total Salidas.

Mes	Ingresos	Costos Fijos	Costos Variables	Gastos Operativos	Total Salidas	Flujo Neto
Enero						
Febrero						
Marzo						
Abril						
Mayo						
Junio						
Julio						
Agosto						
Septiembre						
Octubre						
Noviembre						
Diciembre						

MODULO 5 Las cuentas claras | Plan Financiero 2; Plan de Negocios 1

Separar las cuentas del negocio de las personales, cómo registrar todos sus ingresos y sus gastos y a ahorrar para el negocio.

Objetivos del Taller

1. Comprender la importancia de separar las cuentas del negocio de las personales.
2. Aprender a registrar todos los ingresos y gastos del negocio.
3. Desarrollar hábitos de ahorro para el negocio.

Estructura del Taller

1. Introducción (15 minutos)

- **Bienvenida y Presentación:**
  - Breve presentación del facilitador y de los participantes.
- **Objetivos del Taller:**
  - Explicación de los objetivos y la agenda del taller.
- **Dinámica de Rompehielos:**
  - Actividad breve para romper el hielo y promover un ambiente relajado. Ejemplo: "Compartir una anécdota financiera en 30 segundos".

2. Fundamentos de la Gestión Financiera del Negocio

- **Charla Breve:**
  - Explicación de la importancia de separar las cuentas del negocio de las personales y cómo registrar ingresos y gastos.
- **Discusión Grupal:**
  - Reflexión sobre experiencias personales en la gestión de finanzas del negocio y la diferencia entre finanzas personales y del negocio.

3. Dinámicas Prácticas (1 hora y 30 minutos)

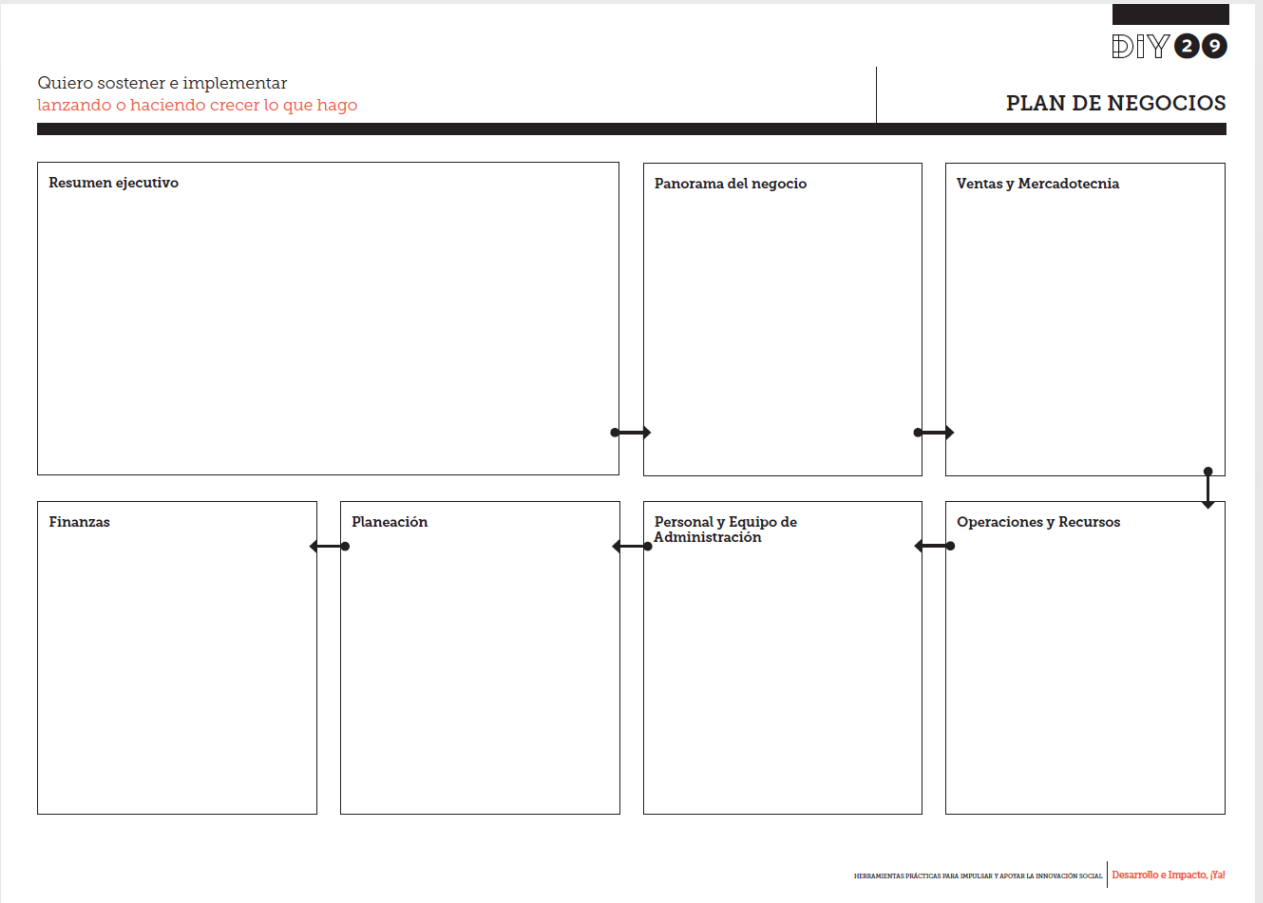
- **Actividad 1: Registro de Ingresos y Gastos**
  - **Descripción:**
    - Dividir a los participantes en pequeños grupos y pedirles que creen un sistema básico de registro de ingresos y gastos utilizando hojas de cálculo o plantillas proporcionadas.
  - **Objetivo:**
    - Practicar la creación de registros financieros claros y organizados.
  - **Debriefing:**
    - Discusión sobre la facilidad o dificultad de registrar ingresos y gastos y cómo mejorar el proceso.
  - **Descripción:**

- Presentar diferentes estrategias de ahorro para el negocio y pedir a los grupos que identifiquen oportunidades de ahorro en sus negocios.

- **Objetivo:**
  - Fomentar el hábito del ahorro y la planificación financiera en el negocio.
- **Debriefing:**
  - Compartir y discutir las estrategias de ahorro identificadas y cómo pueden aplicarse.

ANEXO 7 – Estructura de Plan de Negocios

Nota: Insumo utilizado de la Cartilla “Desarrollo e Impacto Ya!” (p.29)



4. **Estrategias de financiación** (Recomendaciones, mapeo de programas, pros y contras de los programas)

RETROALIMENTACIÓN Y CIERRE

MODULO 6 Cómo manejar los riesgos en mi negocio

Todos los riesgos a los que se puede ver enfrentad y cómo hacer para prevenir estas situaciones

Objetivos del Taller

1. Identificar los diferentes riesgos a los que se puede enfrentar un negocio.
2. Aprender estrategias para prevenir y gestionar estos riesgos.
3. Desarrollar un plan de acción para la gestión de riesgos en el negocio.

Estructura del Taller

1. Introducción (15 minutos)

- **Bienvenida y Presentación:**
  - Breve presentación del facilitador y de los participantes.
- **Objetivos del Taller:**
  - Explicación de los objetivos y la agenda del taller.
- **Dinámica de Rompehielos:**
  - Actividad breve para romper el hielo y promover un ambiente relajado. Ejemplo: "Compartir un riesgo que hayan enfrentado en sus negocios".

2. Fundamentos de la Gestión de Riesgos (30 minutos)

- **Charla Breve:**
  - Explicación de los diferentes tipos de riesgos (financieros, operativos, de mercado, legales, etc.) y la importancia de gestionarlos.
- **Discusión Grupal:**
  - Reflexión sobre experiencias personales en la gestión de riesgos y cómo los manejaron.

3. Dinámicas Prácticas (1 hora y 30 minutos)

- **Actividad 1: Identificación de Riesgos**

  - Comprender y definir claramente los riesgos a los que se enfrentan. (INSUMO CLAVE – DOFA JORNADA 2)

  Debriefing:

  - Discusión sobre los riesgos identificados y cómo llegaron a sus conclusiones.

- **Actividad 2: Estrategias de Prevención y Gestión de Riesgos**
  - **Descripción:**

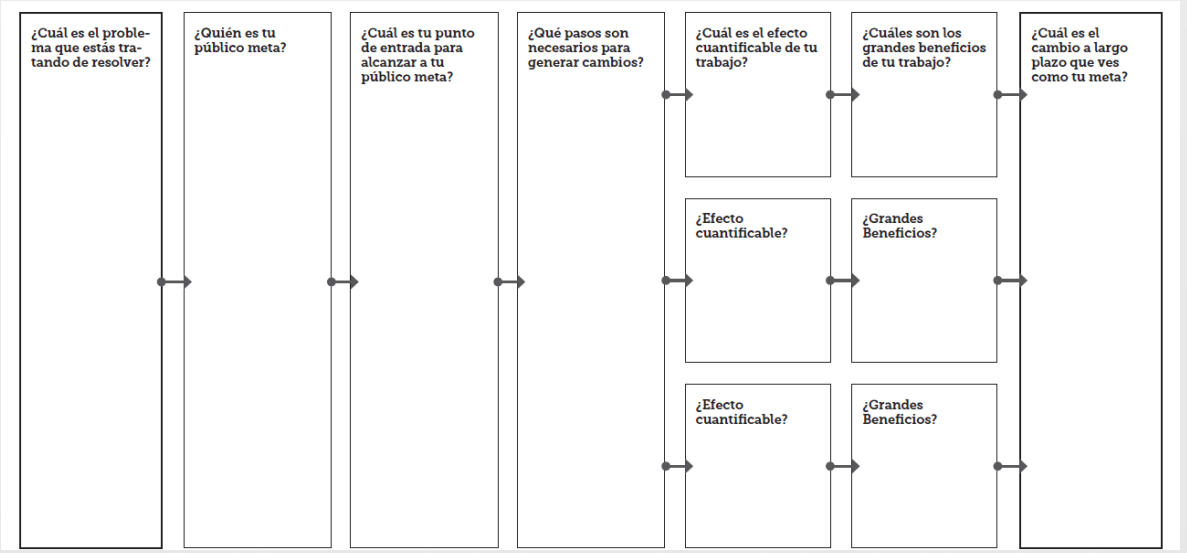
- Presentar diferentes estrategias para prevenir y gestionar riesgos, y pedir a los grupos que desarrollen un plan de gestión de riesgos para sus negocios.

- **Objetivo:**
  - Practicar la creación de planes de gestión de riesgos efectivos.
- **Debriefing:**
  - Compartir y discutir los planes de gestión de riesgos desarrollados y su viabilidad.

4. Desarrollo de un Plan de Acción (45 minutos)

- **Actividad: MAPA TEORIA DEL CAMBIO**

ANEXO 8 – Matriz de Teoría del Cambio



Nota: En los Anexos se adjunta guía técnica para diligenciado de la plantilla

Módulo 7. Modelo de Negocio y prototipado del emprendimiento.

Modelo de negocio Canvas – Ideación – Cocreación y Prototipado del emprendimiento

Objetivos del Taller

- Comprender el Modelo de Negocio Canvas y su aplicación.
- Desarrollar habilidades de ideación y cocreación.
- Crear prototipos de emprendimientos basados en ideas de negocio.

Estructura del Taller

1. Introducción (15 minutos)

- Bienvenida y Presentación:

2. Fundamentos del Modelo de Negocio Canvas (30 minutos)

Charla Breve: Explicación del Modelo de Negocio Canvas y su importancia en el desarrollo de un emprendimiento (desde el design thinking).

- ¿Qué es?
- ¿Para qué sirve?
- ¿Cómo se realiza?

Discusión Grupal:

Reflexión sobre experiencias personales en la creación de modelos de negocio y cómo el Canvas puede ayudar a estructurar ideas.

3. Dinámicas Prácticas (2 HORAS)

Actividad: Desarrollo del Modelo de Negocio Canvas

Descripción: Utilizando las ideas generadas, los grupos crean un Modelo de Negocio Canvas para sus emprendimientos.

Objetivo:

- Practicar la creación de modelos de negocio estructurados y claros.

ANEXO 9. Lienzo Canvas para construcción de modelo de negocio

Guía metodológica para orden correcto para desarrollarlos:

1. Segmento de clientes

Identifica cómo es tu público objetivo y determina tu cliente ideal o buyer person (véase módulo 1: ¿Quiénes son? ¿Dónde viven? ¿Cuántos años tienen? ¿Cuáles son sus intereses? ¿Qué hacen?

Es importante considerarlos a todos ya que, en función al tamaño y tipo de negocio, podemos hablar de varios tipos.

2. Propuesta de valor

¿Qué es lo que puedes ofrecer?

- Reconoce cuál es el elemento diferenciador que lleva a los clientes potenciales a decidirse por tu
- negocio, y no por el de tu competencia. Para que esto ocurra, debes resolver las necesidades de tu
- consumidor y tomar en cuenta uno o dos de estos aspectos clave: precio, novedad, desempeño,
- velocidad de servicio, diseño, reducción de costos o marca.

3. Canales

Detalla la forma en que te comunicas con tus clientes: cómo y dónde se ofrecen los servicios, de qué manera se contactan contigo, medios de distribución, entre otros.

4. Relación con clientes

Si además de dar valor con tu oferta, interactúas con tu cliente, tu idea de negocio tendrá el éxito casi asegurado. Un buen servicio garantizará relaciones buenas y estables con ellos, y probablemente, las referencias también aumentarán.

5. Fuentes de ingreso

Describe la forma en la que tu negocio te generará ganancias. Crea un esquema de cuáles serán los recursos principales que necesitas y el costo: ¿Por cuál valor tus clientes están realmente dispuestos a pagar? ¿Actualmente, por qué se paga? ¿Cómo prefieren pagar?

6. Actividades clave

Al tener conocimiento de las estrategias de tu empresa, obtendrás una comprensión más completa de lo que debes ocuparte día a día. Se trata de enfocarte en la resolución de problemas, en las redes y en la calidad del producto o servicio.

7. Recursos clave

¿Qué necesitas para que tu negocio se concrete? De la misma forma que una propuesta de valor necesita un flujo de trabajo activo, también requiere recursos físicos, intelectuales, financieros y/o humanos.

8. Socios clave

Es importante crear alianzas con inversores, proveedores, organismos públicos o privados, así como cualquier tipo de colaboradores para: optimizar economías a escalas, reducir de riesgos e incertidumbres, y adquirir recursos y actividades particulares.

9. Estructura de costes

En esta etapa, se consideran economías de escala, costes constantes, variables y ganancias. Hay que considerar los más importantes y costosos.

Módulo 8 – PITCH DE VENTA

NOTA DEL EJERCICIO: IMPORTANTE CONSIDERAR PREVIAMENTE DENTRO DE LOS EJERCICIOS, ESPECIALMENTE EN LAS ACTIVIDADES ROMPEHIELO LA PREPARACIÓN DE INSUMOS PREVIOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PITCH DE VENTA COMO EJERCICIO FINAL

Objetivo de la sesión:

- Realizar la presentación de pitches de ventas de los emprendedores ante un panel de expertos
- para recibir retroalimentación sobre sus proyectos.

Actividad:

- Registro de asistencia de emprendedores y panel de expertos.
- Asignación de materiales (identificación, horario de presentación). | Se recomienda que los emprendedores previamente hayan desarrollado una propuesta de marca que sustente la presentación de sus iniciativas.
- Apoyar e instar al desarrollo de propuestas creativas e innovadoras de presentar sus emprendimientos.

2. Apertura y encuadre

- Bienvenida oficial.
- Explicación breve de los objetivos de la jornada.
- Recordatorio de aspectos logísticos y de participación.

3. Bienvenida al Panel de Expertos y Presentación de la Dinámica

- Introducción del panel de expertos y explicación de sus roles en la evaluación.
- Explicación de la metodología: Cada emprendedor tendrá un máximo de 10 minutos para su presentación y 5 minutos para recibir retroalimentación.

Notas: Recordar a los emprendedores la importancia de centrarse en los aspectos clave de su pitch.

4. Presentaciones de los Emprendedores

Tiempo por presentación: 15 minutos (10 minutos de pitch y 5 minutos de retroalimentación).

Formato: Elevator Pitch, estructurado en los siguientes aspectos:

1. Identificación de la necesidad o problema que el emprendimiento resuelve.
2. Propuesta de valor y cómo se diferencia de la competencia.
3. Modelo de negocio y su sostenibilidad.
4. Impacto social, económico o ambiental (si aplica).

5. Estrategia de mercado y clientes objetivo.

Sugerencia en el manejo del tiempo: Una pausa activa de 5 minutos cada hora para mantener la energía y concentración de los participantes.

RETROALIMENTACIÓN GENERAL DEL EJERCICIO

- Los expertos proporcionarán observaciones sobre fortalezas, áreas de mejora y recomendaciones específicas.
- Resumen de los aspectos destacados de la jornada.
- Breve cierre por parte de cada miembro del panel de expertos, subrayando buenas prácticas y recomendaciones generales.

Rúbrica de evaluación semiestructurada Recomendada para el ejercicio

Rúbrica de Evaluación para el Pitch de Emprendimientos

Criterio	Descripción	Puntuación (1-5)
1. Propuesta de Valor	¿Es clara y convincente la propuesta de valor? ¿Se identifica un problema relevante que el emprendimiento resuelve?	
2. Conocimiento del Mercado	¿Demuestra el emprendedor un entendimiento adecuado del mercado, su segmento de clientes y la competencia?	
3. Sostenibilidad y Modelo de Negocio	¿El modelo de negocio es viable y escalable? ¿Se mencionan fuentes de ingresos claras y una estructura de costos razonable?	
4. Impacto Social y/o Ambiental	¿El emprendimiento tiene un impacto positivo en el entorno social, económico o ambiental? ¿Se alinea con principios de responsabilidad social?	
5. Habilidades de Presentación	¿El emprendedor comunica de forma clara, concisa y persuasiva? ¿Demuestra seguridad y conexión con la audiencia?	

Interpretación de la Puntuación

1 - Muy Deficiente: No cumple con las expectativas en este aspecto; se requiere gran mejora.

2 - Deficiente: Cumple parcialmente con el criterio, pero hay aspectos clave que mejorar.

3 - Aceptable: Cumple con las expectativas mínimas; existen áreas de mejora.

4 - Bueno: Supera las expectativas en este criterio; desempeño sólido.

5 - Excelente: Sobresale en este criterio, desempeño excepcional.

Comentarios y Recomendaciones del Evaluador

• Fortalezas: Espacio para destacar los puntos fuertes observados.

• Áreas de Mejora: Aspectos específicos en los que el emprendedor puede trabajar. • Sugerencias de Recursos o Capacitación: Recomendaciones para mejorar competencias o conocimientos necesarios.

CONCLUSIONES

El ejercicio estuvo acompañado de un componente psicosocial que sirvió para fortalecer habilidades personales y sociales que permitieron afianzar las competencias para la convivencia pacífica, la resolución de conflictos, la comunicación asertiva y la atención al cliente

Así mismo todo el componente tuvo como ejercicio final la participación en un ejercicio de vitrina comercial (feria de emprendimiento, mercado campesino) que permitió la aplicación de todos los aprendizajes adquiridos en un campo real de acción lo cual permitió un enfoque práctico y contextualizado, el cual adicionalmente permitió sensibilizar a la ciudadanía de las brechas existentes en materia de acceso a recursos socioeconómicos de la población LGBTIQ+ en el proceso de emprender debido a la discriminación por cuestiones de prejuicio.

Así mismo, el ejercicio sirvió como insumo para, posteriormente brindar un acompañamiento con el fortalecimiento de activos, con lo que se logró consolidar la puesta en marcha de las unidades productivas.

RECOMENDACIONES Y BUENAS PRÁCTICAS

La dinamización de estos procesos estuvieron acompañados por estrategias de mediación de conflictos, la delimitación de espacios de cuidado y la fijación de reglas de juego iniciales para garantizar un espacio libre de cualquier tipo de violencias

Así mismo, la garantía de recursos básicos para la participación como un refrigerio o un apoyo de transporte permitía aumentar el nivel de compromiso de los participantes, lo cual se servía como una forma de evitar posibles deserciones.

Dorsch Impact
pazdiversa
cooperación alemana
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT
Implementado por
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH