

IDEAS PARA LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS DE GENERACIÓN DE INGRESOS

Con el fin de apoyar a las entidades territoriales en la formulación de proyectos para ser presentados al Banco de Gestión de Proyectos de Cofinanciación de la Unidad para las Víctimas, a continuación se presentan lineamientos a manera de sugerencia y guía para la formulación de proyectos de generación de ingresos, sin embargo, no ha de considerarse como un esquema único de presentación de este tipo de proyectos.

El objetivo es contribuir con el desarrollo de nuevos emprendimientos individuales o con carácter asociativo o de proyectos de fortalecimiento a unidades existentes, que surjan por interés de las entidades territoriales, en la atención a la población víctima, teniendo en cuenta las características productivas del territorio, así como el perfil productivo de los participantes; a través de un esquema de intervención gradual e integral de acompañamiento, asistencia técnica y un esquema de implementación de los planes de negocio, mediante entrega de un kit productivo.

PROPUESTA POR OBJETIVOS

1. Incrementar las capacidades, sociales, productivas y financieras de los participantes atendidos, mediante la formación, asistencia técnica y asesoría en materia de organización, administración y gestión de actividades de producción y comercialización de bienes y/o servicios.
2. Fomentar en los participantes a través del acompañamiento y seguimiento una cultura productiva, con actitud positiva y gestión de liderazgo.
3. Propiciar el compromiso de la familia con la unidad productiva que se apoya en el proyecto

COMPONENTES DEL PROYECTO DE GENERACIÓN DE INGRESOS

1. CARACTERIZACIÓN

El inicio para esta ruta tiene como principal objetivo identificar las capacidades y habilidades productivas de la población víctima, es decir la elaboración de su perfil productivo y laboral; en esta etapa se identifican las necesidades relacionadas con capacitación, asistencia técnica y asesoramiento empresarial.

En esta fase se incluye la caracterización del participante a través de la evaluación y análisis de su situación actual, personal y de su entorno familiar, la evaluación de sus competencias básicas, personales y familiares, definiendo una ruta de atención, que le permita fortalecer estas competencias y posteriormente el desarrollo del plan de vida.

La etapa de caracterización además incluye un cruce con las características productivas y económicas del territorio, identificando este entorno a través de las siguientes actividades:

- La identificación del entorno económico y comercial. (Urbano / rural)
- Mapeo institucional para identificar organizaciones, servicios, proyectos y programas que pueden articularse al proceso emprendedor con acciones directas.
- Análisis del clima de negocio en las zonas de intervención e identificar las barreras existentes para la creación y desarrollo de los proyectos y/o empresas.
- Identificación de mercados y articulación con el sector privado, a través de la identificación de los principales actores privados presentes en el territorio.

2. INCREMENTO DE CAPACIDADES

El incremento de las capacidades productivas debe contribuir a la formación en competencias del oficio o actividad, el fomento al desarrollo de las competencias transversales (iniciativa, creatividad, capacidad de trabajo en grupo, disciplina), la complementación de la educación básica (refuerzo en matemáticas, lecto-escritura, técnicas de expresión oral) y la provisión de habilidades específicas según el campo ocupacional y la promoción del espíritu empresarial.

El lograr la integración socio laboral de los participantes, a través de la capacitación en técnicas determinadas en cada uno de los oficios, es en definitiva lo que permitirá una inserción productiva exitosa, con posibilidades de visualizar el desempeño individual y grupal y permitir que las personas desarrollen sus propias capacidades, crezcan comunitariamente y alcancen una vida más digna.

Con la clara convicción que el destino de los participantes que por diferentes motivos son sujetos de la cultura emprendedora, solo podrán ver realizadas sus aspiraciones de una vida mejor, si son simultáneamente actores protagónicos de su capacitación y crecimiento productivo en un oficio.

Las actividades a desarrollar en esta fase están orientadas a fortalecer las aptitudes empresariales en los participantes Víctimas y la adaptación en el contexto empresarial y social, mejorando aptitudes y habilidades individuales y colectivas, la convivencia, la cultura ciudadana, la corresponsabilidad social y la satisfacción de las necesidades, con el fin de:

- Identificar las aptitudes, actitudes, habilidades, destrezas y potencialidades (capacidades y expectativas), experiencias y limitaciones que en términos de ocupación, presentan los participantes, para el establecimiento del perfil ocupacional y la definición conjunta en forma preliminar de la mejor opción para la generación de ingresos.
- Evaluar los conocimientos, las competencias y las habilidades asociadas a la ocupación o gestión empresarial de los participantes. En los casos en que se requiera se deben desarrollar planes de nivelación de conocimientos en lectoescritura y matemáticas básicas.
- Hacer consciente al participante sobre sus competencias básicas, personales y empresariales, con el objeto de identificar su perfil y la ruta para alcanzar sus metas.

Se deben abordar entre otras las siguientes temáticas:

- Factores motivacionales. Manejo de las emociones y aceptación de la diferencia, adaptabilidad al medio.
- Sentido de vida (como persona, como miembro de familia y como miembro de una comunidad) y compromiso familiar.
- Desarrollo de su presupuesto personal (referido a elementos emocionales y motivacionales)
- Competencias básicas y habilidades ocupacionales.
- Importancia del liderazgo y su relación con el ambiente de trabajo.
- Perfil empresarial.

3. NIVEL DE DESARROLLO DE CAPACIDADES PRODUCTIVAS

Dirigido a la identificación, definición, gestión y manejo de las unidades productivas, utilizando metodologías apropiadas que permitan desarrollar o fortalecer habilidades básicas en las áreas administrativa, financiera y comercial.

De acuerdo con el perfil ocupacional, el participante se ubica para que inicie el proceso de capacitación y asesoría grupal e individual, en el desarrollo del proyecto de atención.

En esta actividad se abordarán temáticas como:

- El valor del trabajo y el esfuerzo personal
- Actitudes para el trabajo en equipo
- Principios y criterios éticos del emprendedor. Responsabilidades sociales, toma de decisiones.
- Bases en administración y organización del negocio
- Sistema simple de cuentas (registro de información del negocio o actividad)
- Oferta y demanda, oportunidades y amenazas del micro contexto socio-económico, donde desarrollará su actividad económica.
- Ganancias y ahorros en los negocios
- Cultura del ahorro.
- Asociatividad: formas organizacionales para el trabajo independiente (diferencias, ventajas, formalización legal).

Se podrán ofrecer otras temáticas relacionadas, si se considera necesario.

4. INCREMENTO DE CAPACIDADES ADMINISTRATIVAS

Para el funcionamiento de un negocio se debe contar con procesos de planificación, organización, dirección y control, de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, de conocimiento, entre otros) que permitan al nuevo empresario alcanzar niveles de superación de vulnerabilidad y permanencia de las unidades productivas.

El incremento de las capacidades administrativas tiene como finalidad apoyar a los participantes a establecer prácticas de administración fáciles e inteligentes.

El empoderamiento como dueño de su empresa, es un factor importante para la concientización de la administración de su unidad productiva. Uno de los aspectos más difíciles.

En esta actividad se abordarán temáticas como:

- ✓ Fortalezas y debilidades frente a su futura unidad productiva.
- ✓ Oportunidades y amenazas del entorno socioeconómico donde proyecta la unidad productiva.
- ✓ Identificación de las necesidades económicas de su unidad productiva de manera ordenada y con proyección a un año, mediante un presupuesto.
- ✓ Definir quién o quiénes, cuando, como y donde va a desarrollar la actividad propuesta.
- ✓ Conocimiento de los factores que afectan positiva o negativamente su actividad, para apoyar la toma de decisiones.
- ✓ Identificación de los canales de comercialización, (oferta, demanda, precios, competencia, entre otros).

5. ACOMPAÑAMIENTO PSICOSOCIAL

El acompañamiento psicosocial busca disminuir el impacto emocional y los efectos sociales culturales y ocupacionales generados en las personas participantes y sus familias como consecuencia de su condición de Víctimas y la falta oportunidades que les permitan salir de las condiciones de alta vulnerabilidad en que se encuentran, así como en las relaciones de estas familias con su entorno actual.

Por ello, se deben propiciar espacios de reflexión, expresión y reconocimiento con apoyo profesional individual o grupal, que permitan avanzar en su Plan de Vida, fortaleciendo el desarrollo de las individualidades, de las relaciones familiares y sociales y la recuperación autónoma de sus capacidades, orientadas al intercambio de conocimiento y experiencias que redunden en un mayor bienestar para el hogar y una mejor actitud empresarial.

El Acompañamiento Psicosocial es el eje transversal que se desarrolla durante todas las fases y busca mejorar las actitudes personales y ciudadanas frente a: deberes, obligaciones, relaciones personales, familiares y sociales en relación con su entorno.

Para tal fin, debe considerar las condiciones de la población participante, a partir de la línea base inicial, igualmente, debe contemplar el reconocimiento de la autonomía que tiene cada ser humano para dirigir ó reorientar su vida, con capacidad decisoria y responsabilidad, enfocado y sustentado desde una perspectiva de garantía de derechos.

6. IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES EMPRESARIALES Y FORMULACIÓN DE PROYECTOS

Con los insumos que la persona toma de la etapa anterior y con un acompañamiento específico, cada persona o asociación realizará su plan de negocios. Teniendo en cuenta cada una de las secciones y etapas del proyecto, así como su financiación. Durante la asesoría para la elaboración del plan de negocios se ve la viabilidad del mismo, el entorno en el que se llevará a cabo, para asegurar el éxito y sostenibilidad del proyecto.

Una vez los emprendedores han finalizado las etapas de Caracterización e Incremento de Capacidades, se realizará el acompañamiento especializado en la identificación de oportunidades de empresa en su territorio y los modelos de negocio posibles para que el equipo emprendedor decida qué empresa montar.

Es muy importante que antes de la construcción de un proyecto o plan de negocio, los emprendedores hayan identificado, valorado y seleccionado una idea empresarial que tenga que tenga buen potencial de desarrollo.

A modo de ejemplo, si los emprendedores tienen 3 opciones empresariales de crear: a) Una pastelería, b) Un café Internet o c) Una peluquería, el proceso de acompañamiento le debe ofrecer a los emprendedores información confiable frente a los costos promedios del montaje de éste tipo de empresas de tal forma que ellos puedan decidir con base en información cierta que empresa crear.

Las ideas de negocio identificadas por los emprendedores deben aterrizar en proyectos que permitan establecer de forma clara las capacidades del proyecto en la entrega de un kit productivo y el plan de trabajo de corto y mediano plazo (a 3 años). Es posible utilizar la metodología de los Planes de Negocio.

7. IMPLEMENTACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DEL PLAN DE NEGOCIO

En paralelo a la asignación y ejecución de los recursos, el equipo emprendedor recibirá asistencia técnica y el acompañamiento en temas técnicos, administrativos, financieros, de gestión y mercadeo durante el montaje del negocio, la introducción al mercado local y una mirada del crecimiento y la expansión del negocio.

ACTIVIDADES: se definirá un plan de acompañamiento prioritario de acuerdo a las características del equipo emprendedor.

1. ASISTENCIA TECNICA

- a. Asistencia en sitio del negocio
- b. Realización de talleres conjuntos
- c. Talleres acordes con las necesidades de proyectos

2. ASISTENCIA EMPRESARIAL



UNIDAD PARA LA ATENCIÓN
Y REPARACIÓN INTEGRAL A LAS VÍCTIMAS



- a. Talleres mercadeo
- b. Talleres Contabilidad
- c. Talleres de manejo y uso de recursos financieros.
- d. Talleres recursos humanos
- e. Talleres de mejoramiento de producción

La asistencia técnica y empresarial requerida, será incluida en el proyecto.

8. ACOMPAÑAMIENTO CON SERVICIOS EMPRESARIALES

Este acompañamiento se brinda en la etapa final de la ejecución del proyecto, la consolidación será acompañada por la asistencia técnica, asesoría en calidad de productos, asociatividad, encadenamientos productivos, asociatividad para compras por volumen, entre otros.

Esta fase incluye el desarrollo de las siguientes actividades:

- Contactos de redes de producción y comercialización
- Análisis de desempeño de negocios
- Articulación a mini-cadenas productivas
- Alianzas sector privado: empresas y banca
- Alianzas con Cooperación Internacional
- Fortalecimiento institucional en territorios
- Sistema de información y seguimiento

Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas

Línea gratuita nacional: 018000 91 11 19 - Bogotá: 426 1111

Correspondencia: Carrera 100 No. 24D - 55 - Bogotá

www.unidadvictimas.gov.co

Síguenos en:

