SESIÓN 1. Póster / Diagrama de sesiones

Módulo 2

ENCUADRE
- SESIÓN 1
  - · Póster "Diagrama de sesiones" (grupal, opcional o proyectado). Anexo 1_M2
  - · Póster "Glosario de sesiones" (grupal, opcional o proyectado). Anexo 1A_M2
  - · Póster "Cronograma de sesiones" (grupal, opcional o proyectado). Anexo 1B_M2

TEMA 1 ADN emprendedor
- **1.1** ¿Qué es triple impacto? — SESIÓN 2
  - · Fichas "Emprendimientos de triple impacto" (grupal). Anexo 2B_M2
  - · Póster conceptual "Emprendimientos de triple impacto" (grupal). Anexo 2_M2
  - · Póster "Emprendimientos de triple impacto. Solución del triángulo" (grupal). Anexo 2A_M2
  - · Póster "Conceptos de sostenibilidad" (grupal). Anexo 3_M2
- **1.2** Identifica oportunidades — SESIÓN 3
  - · "Guía de apoyo y acompañamiento para los equipos de jóvenes emprendedores de triple impacto del MEEMS" (individual). Anexo 4_M2
  - · Formato "Mapeo del Ecosistema Emprendedor" (individual). Anexo 5_M2
  - · Formato "Diagnóstico comunitario" (individual). Anexo 6_M2
- **1.3** Mi visión emprendedora — SESIÓN 4
  - · Formato "Diagnóstico comunitario" (individual). Anexo 6_M2

TEMA 2 Valida tu idea de cambio
- **2.1** Dale forma a tu idea de cambio — SESIÓN 5
  - · Los dibujos de los sueños de los estudiantes (de la sesión previa) juntos, formando una sola imagen por equipo.
  - · "Tarjetas generadoras de conceptos" (para recortar). Anexo 7A_M2

TEMA 3 Traza tu emprendimiento
- **3.1** Descubre el CANVAS — SESIÓN 6
  - · Póster "CANVAS" (grupal). Anexo 8_M2
  - · Formato "CANVAS" (individual). Anexo 8A_M2
  - · Póster "Los viejitos" (grupal). Anexo 9_M2
- **3.2** CANVAS, *sección derecha* — SESIÓN 7
  - · Póster "CANVAS" (grupal). Anexo 8_M2
  - · Formato "CANVAS" (individual). Anexo 8A_M2
- **3.3** CANVAS, *sección izquierda* — SESIÓN 8
  - · Póster "CANVAS" (grupal). Anexo 8_M2
  - · Formato "CANVAS" (individual). Anexo 8A_M2
  - · Rotafolios del CANVAS de la sesión anterior (individual).
- **3.4** CANVAS, *sostentabilidad* — SESIÓN 9
  - · Póster "CANVAS" (grupal). Anexo 8_M2
  - · Formato "CANVAS" (individual). Anexo 8A_M2
  - · Juego de Cartas de conceptos y definiciones (individual). Anexo 10_M2
  - · Presupuesto (individual). Anexo 11_M2

TEMA 4 Mi plan emprendedor
- **4.1** Características de un Plan emprendedor y planeación — SESIÓN 10
  - · Formato "Plan emprendedor de triple impacto" (individual). Anexo 12_M2
  - · Instructivo (individual - herramienta sólo para el Docente - facilitador). Anexo 12A_M2
  - · Póster "Objetivos, metas y actividades" (grupal). Anexo 13_M2
  - · Póster "Objetivos, metas y actividades. Ejemplo" (grupal). Anexo 13A_M2
  - · Formato "Registro de objetivos, metas y actividades" (grupal). Anexo 13B_M2

TEMA 5 Comunica y conecta
- **5.1** Diseño y práctica de presentaciones — SESIÓN 11
  - · Formato "Plan emprendedor de triple impacto", con su instructivo de llenado (individual). Anexo 12_M2 y 12A_M2
  - · "Guía para estudiantes para estudiantes participantes en el Panel" (individual). Anexo 14_M2
  - · "Guía para miembros del Panel y Docente-facilitador" (individual). Anexo 15_M2
- **5.2** Panel de expertos — SESIÓN 12
  - · "Guía para miembros del Panel y Docente-facilitador" (individual). Anexo 15_M2

TEMA 6 ¡Emprende, mide y aprende!
- **6.1** ¡Manos a la obra! — SESIÓN 13-35
  - · "Guía para integrar la carpeta de resultados del emprendimiento" (individual). Anexo 16_M2
- **6.2** Asesorías — SESIÓN 12-35
  - · "Guía de apoyo y acompañamiento para los equipos de jóvenes emprendedores de triple impacto del MEEMS" (individual). Anexo 4_M2

TEMA 7 ¡Sé parte del Ecosistema Emprendedor!
- **7.1** Mentorías — SESIÓN 4 | 8 | 12 | 16 | 20 | 24 | 28 | 32
  - · "Guía para organizar sesiones de mentoría" (individual). Anexo 17_M2
- **7.2** Talleres de fortalecimiento — SESIÓN 10 | 18 | 26 | 34
  - · Formato "Talleres de fortalecimiento temático" (individual). Anexo 18_M2
- **7.3** Exhibición de resultados — SESIÓN 36
  - · Formato "Evaluación final de emprendimientos" (individual). Anexo 19_M2

Glosario de sesiones

Sesión en aula (CEEMS): comprenden de la sesión 1 a la 11, con duración de una hora, en la que el docente facilitador explicará a los estudiantes temas relevantes para la construcción de sus emprendimientos de triple impacto a través de dinámicas y materiales audiovisuales.

Panel: es una sesión (12) de una hora en la que los estudiantes realizarán una presentación sobre sus emprendimientos de triple impacto a representantes del Ecosistema Emprendedor.

Asesorías: una vez que los estudiantes presentan sus emprendimientos en el Panel, inician la etapa de implementación, de 3 meses aproximadamente de duración, durante los cuales el Docente-facilitador se reunirá con los estudiantes en 6 sesiones de asesoría cada quince días, para revisar con los equipos la evolución en el desarrollo de los emprendimientos y apoyar a los estudiantes que así lo requieran.

Talleres de fortalecimiento: son 4 talleres de capacitación de una hora, donde los estudiantes podrán abordar temas específicos y necesarios para el desarrollo de los emprendimientos, empezando con un Taller de creatividad e innovación. El resto de los temas se definirán en función de las necesidades de los estudiantes.

Mentorías: son 8 sesiones de una hora, distribuidas a lo largo del módulo, cada quince días, donde los estudiantes trabajan uno a uno con sus mentores para mejorar y fortalecer el diseño, planeación e implementación de los emprendimientos de triple impacto.

Mentor: es una persona que los estudiantes seleccionarán para que los apoye en el diseño, planeación e implementación de sus emprendimientos, en sesiones quincenales de una hora a lo largo del Módulo 2. El mentor deberá ser seleccionado en función de la siguiente descripción:

- Profesional dedicado a proponer y ayudar al emprendedor a encontrar soluciones para el desarrollo de sus iniciativas de cambio.
- Se encarga de dotar de herramientas y ejercitar las competencias de los emprendedores.

Exhibición de resultados: es una sesión (36) de una hora en la que los estudiantes realizarán una presentación sobre los aprendizajes a nivel personal y grupal, así como los resultados de sus emprendimientos a representantes del Ecosistema Emprendedor, con el objetivo de vincularse y dar continuidad a su carrera como emprendedores.

Sesiones de práctica: son 5 horas adicionales a partir del panel, las cuales los estudiantes destinarán por sí mismos al desarrollo de sus emprendimientos.

GLOSARIO DE SESIONES

Sesión en aula (CEEMS): comprenden de la sesión 1 a la 11, con duración de una hora, en la que el docente facilitador explicará a los estudiantes temas relevantes para la construcción de sus emprendimientos de triple impacto a través de dinámicas y materiales audiovisuales.

Panel: es una sesión (12) de una hora en la que los estudiantes realizarán una presentación sobre sus emprendimientos de triple impacto a representantes del Ecosistema Emprendedor.

Asesorías: una vez que los estudiantes presentan sus emprendimientos en el Panel, inician la etapa de implementación, de 3 meses aproximadamente de duración, durante los cuales el Docente-facilitador se reunirá con los estudiantes en 6 sesiones de asesoría cada quince días, para revisar con los equipos la evolución en el desarrollo de los emprendimientos y apoyar a los estudiantes que así lo requieran.

Talleres de fortalecimiento: son 4 talleres de capacitación de una hora, donde los estudiantes podrán abordar temas específicos y necesarios para el desarrollo de los emprendimientos, empezando con un Taller de creatividad e innovación. El resto de los temas se definirán en función de las necesidades de los estudiantes.

Mentorías: son 8 sesiones de una hora, distribuidas a lo largo del módulo, cada quince días, donde los estudiantes trabajan uno a uno con sus mentores para mejorar y fortalecer el diseño, planeación e implementación de los emprendimientos de triple impacto.

Mentor: es una persona que los estudiantes seleccionarán para que los apoye en el diseño, planeación e implementación de sus emprendimientos, en sesiones quincenales de una hora a lo largo del Módulo 2. El mentor deberá ser seleccionado en función de la siguiente descripción:

- Profesional dedicado a proponer y ayudar al emprendedor a encontrar soluciones para el desarrollo de sus iniciativas de cambio.
- Se encarga de dotar de herramientas y ejercitar las competencias de los emprendedores.

Exhibición de resultados: es una sesión (36) de una hora en la que los estudiantes realizarán una presentación sobre los aprendizajes a nivel personal y grupal, así como los resultados de sus emprendimientos a representantes del Ecosistema Emprendedor, con el objetivo de vincularse y dar continuidad a su carrera como emprendedores.

Sesiones de práctica: son 5 horas adicionales a partir del panel, las cuales los estudiantes destinarán por sí mismos al desarrollo de sus emprendimientos.

CRONOGRAMA DE SESIONES

Tema	Nombre de la sesión	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5	
		18 semanas | 36 sesiones																	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
	Encuadre																		
ADN Emprendedor	¿Qué es triple impacto?																		
	Identifica oportunidades																		
	Mi visión emprendedora																		
Valida tu idea de cambio	Dale forma a tu idea de cambio																		
Traza tu emprendimiento	Descubre el CANVAS																		
	CANVAS, sección derecha																		
	CANVAS, sección izquierda																		
	CANVAS, sostenibilidad																		
Mi Plan Emprendedor	Característica de un Plan emprendedor y planeación																		
Comunica y conecta	Diseño y práctica de presentaciones																		
	Panel de expertos																		
¡Emprende, mide y aprende!	¡Manos a la obra!																		
	Asesorías																		
¡Sé parte del Ecosistema Emprendedor!	Mentorías																		
	Talleres de fortalecimiento																		
	Exhibición de resultados																		

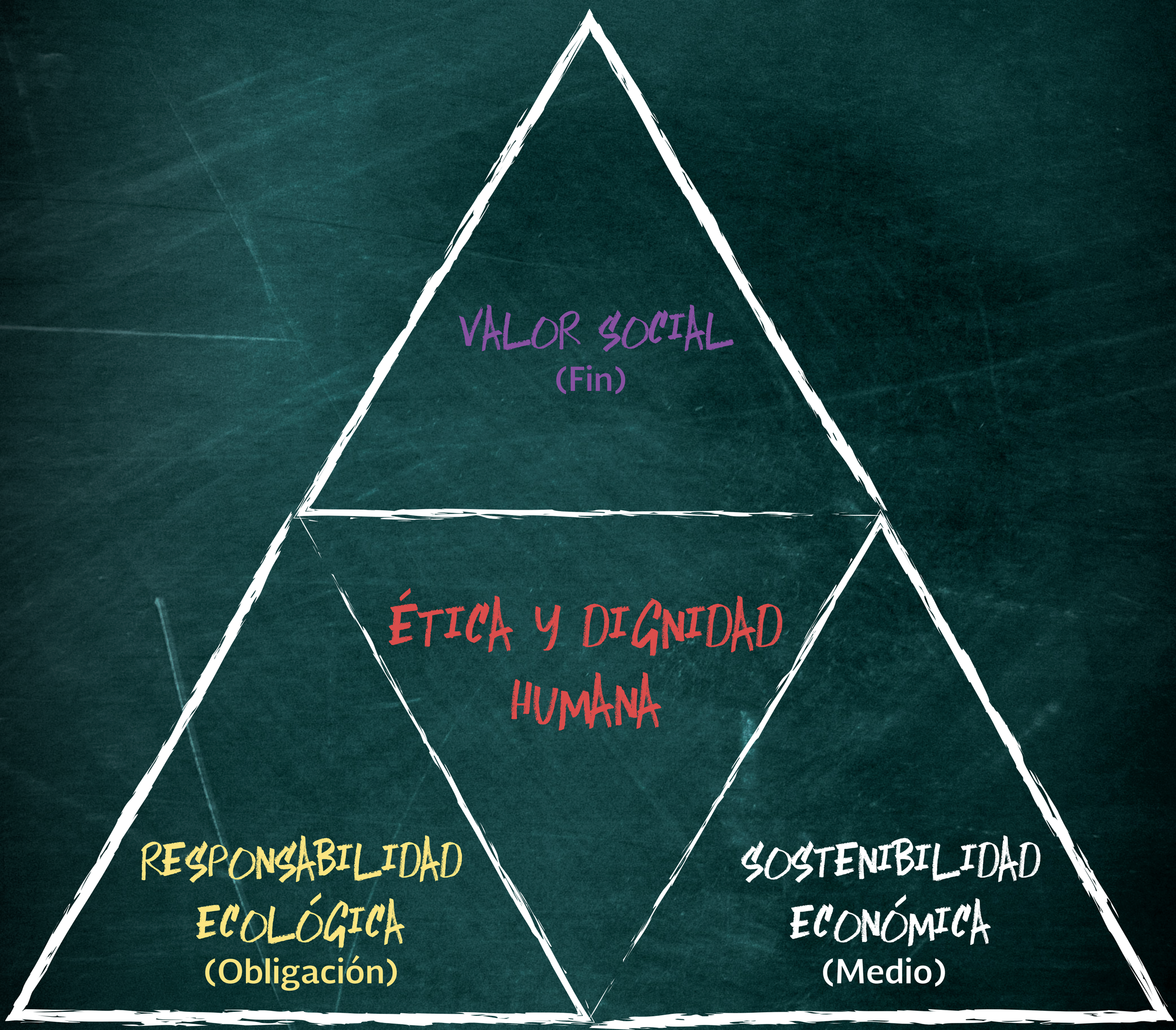
ASESORÍA *6 sesiones* + MENTORÍA *8 sesiones* + TALLERES TEMÁTICOS *4 sesiones*

Emprendimientos de Triple Impacto

son emprendimientos sostenibles que persiguen oportunidades con el objeto de mejorar el bienestar de los seres humanos y a la vez contribuir con la sostenibilidad ambiental y económica

Emprendimientos de Triple Impacto

Solución del triángulo



CONCEPTOS DE SOSTENIBILIDAD

SOSTENIBILIDAD SOCIAL

Se refiere a las actividades organizacionales que procuran la igualdad social y calidad de vida de los seres humanos, satisfaciendo las necesidades sociales presentes y futuras con solidaridad y equidad entre las generaciones. Respeto por el saber tradicional, los estilos de vida y la diversidad.

SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL

Se refiere a las actividades organizacionales que procuran reducir el uso de recursos y la producción de residuos, así como reutilizar, reciclar y preservar los ecosistemas frágiles, evitando afectar negativamente a los sistemas naturales. Respetar los ciclos naturales y evitar abusar de la explotación de recursos.

SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA

Se refiere a las actividades organizacionales procurando generar recursos económicos suficientes para seguir operando a través del tiempo, respetando las restricciones ecológicas y sociales y evitando generar impactos negativos en lo social y en lo ambiental.

Guía de apoyo y acompañamiento para los equipos de jóvenes emprendedores de triple impacto del MEEMS

En esta guía, ustedes podrán encontrar **ideas y sugerencias** para hacer que su propuesta logre mejores resultados en la comunidad desde la puesta en marcha, y que además pueda durar por mucho tiempo vinculándose con el Ecosistema Emprendedor.

Por otro lado, encontrarán recomendaciones sobre cómo involucrar y mantener motivados a los voluntarios en su emprendimiento, recaudar fondos para el emprendimiento y organizar la información.

Esperamos que la información de esta guía los acompañe y les sea útil en esta apasionante experiencia de trabajar en equipos para contribuir en su comunidad.

Preparar al equipo para el futuro

Ejerciten la imaginación: ¿Dónde les gustaría que esté su emprendimiento de triple impacto dentro de uno, cinco y diez años? Utilicen estos objetivos para mantenerse en el camino. Al mismo tiempo, tengan un plan de emprendimiento a corto plazo para no sentirse abrumados por sus sueños para el futuro.

Hagan una lista con lo que los apasiona del proyecto que tienen pensado:

- Escriban las razones que los mueven a tener esta idea y hacerla realidad.
- Hagan una lista de cómo dicho proyecto beneficiará en su comunidad.
- Mantengan esta lista a mano y continúen agregando razones a lo largo del curso de su emprendimiento.
- Cuando surja un desafío o cuando se sientan frustrados (que a veces sucederá), usen esta lista para recordar por qué y para qué lo están haciendo. Esto les devolverá energía.

Organizarse para el día a día

» Hagan un cronograma de actividades con los pendientes que tengan por día, semana y mes para que vayan palomeando aquellas actividades ya realizadas.
» Hagan una lista de contactos de personas que les puedan ayudar.
» Hagan una base de datos de todos los miembros del equipo, con el número de teléfono y correo electrónico, así como la información de contacto de un asesor.
» Animen a aquellos miembros que no tengan e-mail a que abran una cuenta gratuita con algún servicio de Internet y que se registren en la RED SOCIAL del MEEMS.
» Asegúrense que cada miembro del equipo tenga una lista completa con los contactos.

Maximizar la utilidad del aliado para el equipo

Consejos para aprovechar la experiencia de un mentor

Un mentor del MEEMS es alguien que disfruta trabajar directamente con jóvenes. **Los mentores están comprometidos a ayudarlos a superar los desafíos que puedan encontrar en su camino al comenzar con su emprendimiento**. El propósito es que ellos los ayuden a analizar su idea, les den consejos si los necesitan y los respalden cuando hablen con autoridades, educadores y administradores. Tengan en cuenta los siguientes consejos cuando trabajen con su asesor:

Incluyan al asesor en las reuniones de planificación del emprendimiento. Pídanle ayuda para desarrollar el cronograma o estrategia. Su aporte será particularmente útil al principio.

Tengan iniciativa. Si bien los asesores están para apoyarlos, ustedes también tendrán la responsabilidad de investigar (en diferentes fuentes de información), organizar y generar nuevas ideas para mejorar su proyecto. Esto fortalecerá el trabajo con el asesor y servirá para que él los oriente acerca de dichos avances.

¡Pidan ayuda! Cuando la necesiten, anímense; investiguen y/o pidan ayuda a su asesor. Éste se ha involucrado porque ha visto el poder y el potencial de su idea y quiere ayudar. No sean tímidos.

Reconozcan el valor de su asesor. Nuestros emprendedores más exitosos nos han dicho que el hecho de tener un asesor excelente fue una de las claves de su éxito.

Generar fondos para sustentar el emprendimiento de triple impacto. Además del capital inicial, van a necesitar más dinero para que su emprendimiento siga creciendo y pueda perdurar en el tiempo. ¿Qué hacer ahora?

Los siguientes consejos les servirán para comenzar.

La gente le hace donaciones a la gente, no a programas. Es más probable que las personas le hagan donaciones a su proyecto si ustedes les explican por qué y para qué es todo lo que hacen. Platíquenlo de manera personal. Deben hacer que el potencial donante se sienta bien al darles dinero a ustedes.

Háganlo en persona. Es más fácil decir que no a una carta o a un correo electrónico. Las personas están dispuestas a escuchar y donar si se lo piden personalmente. Darse a conocer cara a cara es mejor al momento de transmitir ideas y sueños.

Usen a sus amigos y familiares para hacer conexiones. Seguramente alguien que ustedes conocen sabe de alguien que haría una donación en dinero o en materiales. Pídanle a sus amigos que los presenten, recuerden que es una red interminable y que de boca en boca se darán a conocer.

Tengan una meta. Sepan cuánto quieren, qué quieren y para cuándo lo quieren. ¡Eso los ayudará a mantenerse motivados!

Prepárense para recaudar dinero. Dense un poco de tiempo extra para prepararse para el esfuerzo que implica recaudar dinero. Es más probable que reciban donaciones si tienen un buen plan. Investiguen y pregunten para encontrar probables donantes. Sean capaces de poder explicar su proyecto en pocos segundos (exposición creativa o pitch) y tengan también un resumen que describa su objetivo y cómo quieren lograrlo.

Den a conocer su emprendimiento de triple impacto. Para mejorar la recaudación de fondos, es muy importante que las personas que podrían darles dinero (o ya lo hacen) sepan sobre su proyecto. Para esto existen muchas alternativas:

- Recuerden que también deben ofrecer sus productos y/o servicios.
- Creen un sitio en Internet sobre el proyecto y/o armen un blog sobre su emprendimiento de triple impacto.
- Comercialicen por internet y/o publicítense.
- Mantengan un tablero de anuncios con información actualizada sobre su Emprendimiento de triple impacto.
- Diseñen un logo que la gente asocie con su emprendimiento. Inclúyanlo en lapiceras, cuadernos, mochilas, etc., así como en los eventos que vayan a realizar.

- Instalen mesas de información durante el almuerzo en la escuela, en el comité de estudian tes o en eventos locales. Ubiquen en la mesa un cartel grande con su logo.
- Al redactar cualquier documento que los publicite, pidan a alguien su opinión sobre el proyecto y citen sus palabras.
- Lleven a cabo eventos que atraigan a la mayor cantidad de diferentes tipos de personas.
- Busquen invitar también a los medios locales.
- ¡Anuncien sus próximos eventos! Ya sea en la radio y los diarios locales o en eventos y reu niones, a través de los anuncios escolares matutinos o en el diario de la escuela.
- Envíen volantes y folletos a través del correo electrónico y/o redes sociales a la mayor cantidad de personas posible.
- Traten de llamar por teléfono a sus contactos para anunciarles los próximos eventos.
- También pueden usar avisos clasificados gratis en Internet.

¿A dónde dirigirse para conseguir fondos?

Los fondos que recauden pueden venir de una combinación de lugares diferentes; a continuación, vamos a describirlas rápidamente:

Donaciones. Una opción es pedir, tanto a individuos como a empresas, donativos monetarios, materiales o servicios a su emprendimiento. O si no pueden darles dinero, negocíen un descuento. Otra opción es usar latas o cajas donde la gente pueda depositar sus donaciones. No se olviden de incluir el nombre de su proyecto y una explicación clara de por qué alguien debería donar. A cambio de una donación, a una empresa le podría interesar ganar reconocimiento público, por lo que también es una buena idea ofrecerle incluir su logo en eventos, folletos u objetos que repartan.

Subsidios. Algunas organizaciones ofrecen dinero a personas o grupos con ciertas características que ellos mismos establecen. Estos criterios son en general muy específicos por lo que es importante asegurarse de cumplirlos antes de pedir el dinero.

Comercialización de productos y servicios. Existe la posibilidad de conseguir dinero por sus propios medios, vendiendo un producto o servicio, cuidando ofrecer un precio superior al costo y un poco inferior al de productos o servicios parecidos al suyo.

Contactar a funcionarios públicos. Comprometer a los funcionarios públicos en el emprendimiento puede ser una excelente forma de acercar su causa al debate público y generar publicidad. Aún cuando no asistan a los eventos o se reúnan con su equipo, los funcionarios pueden apoyarlos de otras maneras. Por ejemplo, ofrecerles su patrocinio, cartas de apoyo personales o la participación de sus colaboradores en los eventos. Aun si tienen muchos compromisos, generalmente están dispuestos a dedicarles tiempo. De igual forma, ellos podrán apoyarlos a generar mayor difusión entre sus redes, ya que generalmente trabajan de manera multidisciplinaria.

Claves para aplicar a subsidios dirigidos a proyectos liderados por jóvenes

Brinden suma importancia al resumen ejecutivo. Aun si no existe un formato estándar en los componentes de una propuesta, la mayoría de los subsidios tienen algo en común: el resumen ejecutivo.

Éste es la primera sección que leen los evaluadores de subsidios y genera la primera impresión sobre su iniciativa. Algunas fundaciones inclusive realizan una preselección con base en el mismo. Por lo tanto es muy importante revisar con especial cuidado esta sección y asegurarse de que toda la información destacada se encuentre reunida en esta primera parte de la iniciativa.

Encuentren los formularios apropiados. Todas las fuentes de subsidios solicitan algún formato propio. Asegúrense de seguirlo, pues si no lo hacen, es probable que tengan que reescribir toda la propuesta de acuerdo al mismo o, en el peor de los casos, rechacen su solicitud.

Refinen al máximo su idea. Piensen en las respuestas a las siguientes preguntas:

¿Cómo cambiarán las cosas/se resolverá el problema o lograrán un cambio con su emprendimiento de triple impacto?

¿Cómo sabrán que están teniendo éxito?

¿Qué medirán para saber cómo está funcionando su emprendimiento de triple impacto y qué cambios o ajustes necesitan realizar?

¿Cómo se puede replicar o escalar su iniciativa?

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que ya tienen? ¿Tienen otras fuentes potenciales?

Hagan un borrador relativamente rápido que luego podrán editar, circular y afinar.

La correcta planificación del programa y la obtención del subsidio están relacionados. Por lo tanto, es muy importante que planifiquen y refinan al máximo la idea antes de sentarse a escribir la propuesta.

El presupuesto es, junto con el resumen ejecutivo, la parte de su propuesta que probablemente será más observada por los ejecutivos de las organizaciones donantes. Preparen el presupuesto con sumo cuidado.

Pidan lo que necesiten; no siempre pidan lo máximo. Puede ser considerado un gesto de buena voluntad por parte de los donantes que no pidan más de lo que necesitan.

Recuerden incluir todos los costos que estiman necesitar y contemplar todos los fondos de contrapartida (inclusive aquellos no monetarios) que son valiosos y no siempre incluidos (ej: asesoramiento gratuito de un destacado emprendedor, capacitación, etc.).

Acuérdense de aclarar si estas contrapartes con las que cuentan se encuentran en gestión o ya han sido garantizadas por otras fundaciones.

Preparen el detalle de los costos antes de entregar su solicitud y asegúrense de explicar su presupuesto aún si no lo solicitan.

Dediquen una parte importante del tiempo al "envoltorio". Los últimos pasos al redactar una solicitud ganadora es juntar todo muy cuidadosamente. No prestar atención a esta etapa puede arruinar todos los pasos previos. Determinen cuidadosamente a quién y cuándo debe ser enviada la solicitud. Adjunten todos los formularios y la documentación relacionada que sean importantes para el subsidio. ¡Lean una y otra vez! Los errores ortográficos y gramaticales no dan una imagen positiva y reflejan informalidad.

Es muy importante recordar que pueden haber presentado una solicitud perfecta y aun así recibir una respuesta negativa. ¡No se desanimen!

La mayoría de las fundaciones tienen recursos limitados para financiar proyectos. Si rechazan su proyecto, pídanle al financista si les puede hacer comentarios sobre su solicitud. Los comentarios pueden brindarles consejos para mejorar sus futuras solicitudes.

Nunca olviden escribir una nota de agradecimiento, aún si su proyecto no ha sido financiado inicialmente.

¿Dónde encontrar apoyos de capacitación o financieros para proyectos juveniles?

Muchas organizaciones tienen subsidios dirigidos a proyectos liderados por jóvenes. Solicita a tu Docente-facilitador **la hoja de Mapeo de algunos actores del Ecosistema Emprendedor**. Asimismo, tú puedes realizar tu propio mapeo investigando a las distintas organizaciones que ofrecen apoyos a emprendedores en tu comunidad o Estado.

Al contactar a una de estas organizaciones recuerda seguir los siguientes consejos para una reunión exitosa:

Ya sea que se reúnan con una persona fuera de su emprendimiento para pedir recursos o algún favor, o que se dirijan a una empresa, emprendedor o funcionario, es importante que la reunión sea exitosa, logrando convencer al otro de que coopere con su proyecto. A continuación encontrarán algunos consejos prácticos.

Antes de la reunión:
- Averigua un poco sobre la persona/organización y por qué estaría interesada en ayudar.
- Si no la conocen, presenten a su grupo y su proyecto de forma rápida y concreta.
- Expliquen a la persona cómo se llegó hasta ella, por qué piensan que podría estar interesada en su emprendimiento y cómo creen que éste puede beneficiarla.
- Vayan a la reunión con objetivos sobre lo que quieren lograr.

Durante la reunión:
- Mientras escuchan, imaginen las formas en que esta persona podría contribuir a su emprendimiento y qué puede aportarle el emprendimiento a ella.
- Expliquen a la persona lo que necesitan.
- No se desanimen si la persona dice que no puede ayudarlos. Esto no significa que no pueda hacerlo más adelante o que no pueda contactarlos con alguien que sí.
- No se olviden de darle todos sus datos y tomar los de él/ella. Conviene mandar a hacer tarjetas personales para estas oportunidades.

Luego de la reunión:
- Sigan compartiendo información con esta persona. Aún si dijo que no podría ayudar en ese momento, pregúntenle si pueden seguir en contacto.

Centro de Emprendedore

MAPEO DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR				
NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	DESCRIPCIÓN	QUÉ NOS PUEDEN OFRECER	QUÉ LES PODEMOS OFRECER	DATOS DE CONTACTO

SEP
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

* Sugerimos que el mapeo se realice en diversos niveles: local, comunitario, regional, nacional o internacional; asimismo, considerar las etapas del emprendedor y del emprendimiento (investigación y desarrollo, semilla temprana, tardía y en crecimiento); e incluso clasificar por tipo de apoyo: desarrollo de capacidades y capital.

Diagnóstico comunitario

1. Describan su comunidad, colonia, barrio, zona o región.

2. Describan cuál es el problema, la situación o necesidad que quieren cambiar o mejorar con este emprendimiento de triple impacto.

3. Queremos saber si otras personas de la comunidad también quisieran cambiar el problema que ustedes identificaron, si comparten con ustedes la idea de que hay que mejorar la situación, si van a apoyarlos de algún modo. ¿Quiénes los apoyarían y contribuirían a su proyecto?

4. Describe a la gente o grupo con quiénes trabajarán y en qué se beneficiarán con la propuesta. Especifica el número de beneficiarios. ¿Quiénes y cuántos se beneficiarán con el emprendimiento?.

Tarjetas generadoras de conceptos
(para recortar y mostrar a los estudiantes)

1. **¿Qué queremos hacer?**	**4.** **¿Qué necesitamos?**	**7.** **¿Qué ideas tenemos para conseguirlo?**
2. **¿Para qué lo vamos a hacer?**	**5.** **¿Qué tenemos en este momento?**	**8.** **¿Cómo pensamos darle continuidad? ¿Qué haremos para que perdure a lo largo del tiempo?**
3. **¿Cómo lo vamos a hacer?**	**6.** **¿Qué nos hace falta?**	**9.** **¿Cómo lo haremos sostenible?**

Tarjetas generadoras de conceptos

(para recortar y mostrar a los estudiantes).

1 ¿Qué queremos hacer?

2 ¿Para qué lo vamos a hacer?

3 ¿Cómo lo vamos a hacer?

4 ¿Qué necesitamos?

5 ¿Qué tenemos en este momento?

6 ¿Qué nos hace falta?

7 ¿Qué ideas tenemos para conseguirlo?

8 ¿Cómo pensamos darle continuidad?

¿Qué haremos para que perdure a lo largo del tiempo?

9 ¿Cómo lo haremos sostenible?

RECURSOS CLAVE
(¿CÓMO?)

SOCIOS CLAVE
(¿CÓMO?)

ACTIVIDADES CLAVE
(¿CÓMO?)

PROPUESTA DE VALOR
(¿QUÉ?)

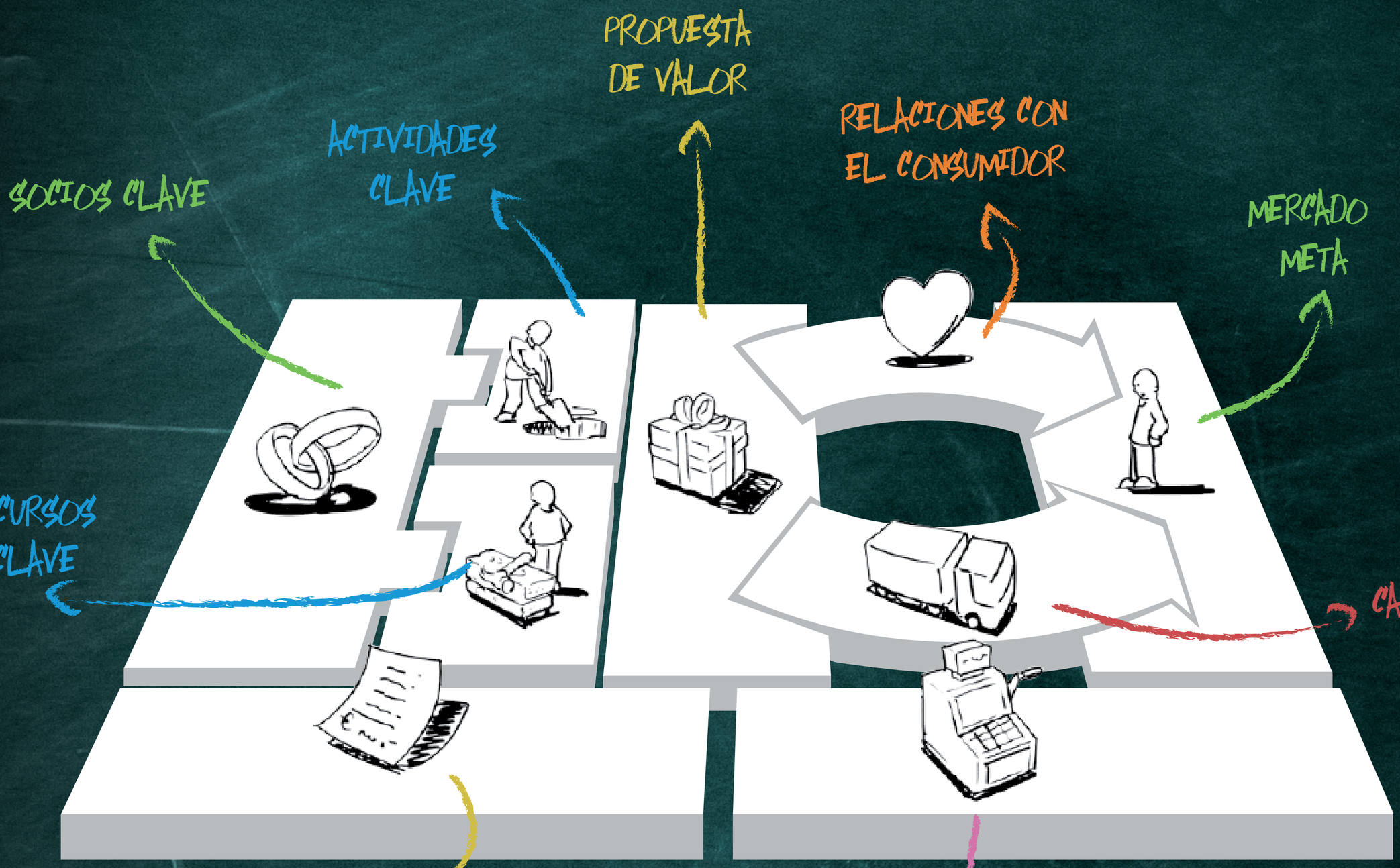
RELACIÓN CON CLIENTES / BENEFICIARIOS
(¿QUIÉN?)

CANALES DE DISTRIBUCIÓN
(¿QUIÉN?)

SEGMENTO DE MERCADO
(¿QUIÉN?)

ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD
(¿CUÁNTO?)

CANVAS



LADO IZQUIERDO

Parte lógica
Sobre la eficiencia

LADO DERECHO

Parte emotiva
Sobre la generación de valor

Técnica detonante de creatividad

AL MENOS DIEZ IMÁGENES QUE OBSERVAMOS EN LA PINTURA

Juegos de cartas de conceptos y definiciones

Sostenibilidad	Una adecuada gestión de recursos para satisfacer las necesidades económicas, sociales y medioambientales de una generación sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras.
Presupuesto	Es un plan de acción en términos financieros. Sirve como guía para la ejecución del proyecto. Se deben calcular de forma anticipada los ingresos y gastos de un proyecto durante un determinado periodo. Permite establecer prioridades, evaluar y tomar decisiones para el cumplimiento de los objetivos.
Diversificación	Proceso por el cual una empresa pasa a ofertar nuevos productos y entra en nuevos mercados; en el caso de emprendimientos sociales y sus estrategias de sostenibilidad, es la mezcla de fuentes de ingresos que los emprendedores seleccionan para generar ingresos con la finalidad de lograr la sostenibilidad.
Planeación	La planeación financiera facilita la toma de decisiones del emprendedor y ayuda a monitorear a la organización.

Costos	Es la cantidad de dinero que destinas para convertir tu materia prima en un producto o servicio, para adquirir bienes tangibles.
Gastos	Dinero que usas para pagar la administración y promoción de tu proyecto, dinero que destinas a bienes intangibles.
Egresos	Todas las salidas de dinero, costos y gastos.
Ingresos	Son todas las entradas de dinero.
Superávit/déficit	Es el resultado final de los ingresos, ya que restas los costos y gastos. Superávit cuando tienes resultado positivo y déficit cuando es negativo.

Informe	Exposición oral o escrita sobre el estado de una cosa o de una persona, sobre las circunstancias que rodean un hecho.
Transparencia	Es hacer del conocimiento público la información derivada de tus actividades; tiene por objeto generar un ambiente de confianza, seguridad y franqueza entre las personas, de tal forma que todos estén informados y conozcan las responsabilidades, procedimientos, reglas, normas y demás información generada en un marco de abierta participación social.

Formato presupuesto

1. Detallen todos los ingresos que esperan recibir para su emprendimiento, incluyendo el Capital Inicial.

INGRESOS			
Fuentes de Ingreso	¿Para cuándo se espera esto? (Semana)	Cantidad de Dinero ($)	Comentarios
1.			
2. Otras inversiones			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
Ingreso Total: (sumen todas las cifras de la columna *Cantidad de Dinero*)			

Enumeren todos los ***gastos iniciales*** de su emprendimiento. Por favor sean tan específicos como sea posible, y asegúrense que sus costos estimativos sean acertados. Por cualquier insumo donado escriban ***"donación"*** en la columna *Costos Totales.*

Egresos

Insumos: materiales, equipo y transporte	Costo por unidad ($)	Cantidad Necesaria (#)	Costos Totales $ *(Costo por unidad multiplicado por la cantidad necesitada)*	Actividad para la cual serán utilizados
Costos Totales: (sumen todas las cifras de la columna *Costos totales)*				

PLAN EMPRENDEDOR DE TRIPLE IMPACTO

1. Datos del emprendimiento

1.1 Datos de contacto del joven líder del emprendimiento

Nombre del joven líder:	
Correo Electrónico:	
Teléfono celular (incluir código de área):	
Teléfono fijo (incluir código de área):	
Dirección postal (incluir ciudad, provincia y código postal);	

1.2 Datos del emprendimiento

Nombre del Emprendimiento:	
Página Web/Blog del emprendimiento (Si tuviesen):	
Correo electrónico del emprendimiento (Si tuviesen):	
Resumen del emprendimiento:	

2. Datos del equipo

	2. 1 Datos de los jóvenes integrantes del equipo							
Nombre y Apellido	Correo Electrónico	Edad	Fecha de nacimiento	Plantel	Trabajo (Sí o No)	Teléfono (incluir código de área)	Celular (incluir código de área)	Dirección (incluir ciudad, provincia y código postal)

	2.2 Datos del plantel				
Nombre Del Plantel	Nombre de persona referente	Cargo dentro del plantel	Correo electrónico	Celular	Dirección

3. Diagnóstico

3.1	Describan la comunidad en la que desarrollarán el emprendimiento.
3.2	¿Cuál es el problema que quieren resolver? Realicen un diagnóstico del problema.
3.3	¿Cómo beneficiará el emprendimiento a las personas en su comunidad? Describan cómo, quiénes y cuántos se beneficiarán con el proyecto.
3.4	¿Quiénes los apoyarían y contribuirían a su proyecto?

3.5 Mapeo

MAPEO: ALIANZAS ESTRATÉGICAS				
ORGANIZACIÓN	NOMBRE DEL CONTACTO	CORREO ELECTRÓNICO	OPORTUNIDAD IDENTIFICADA	BENEFICIOS OBTENIDOS

4. Idea de Cambio

4.1	Misión del emprendimiento
4.2	Visión

5. Propuesta de valor: CANVAS

<table>
<tr>
<td rowspan="2">RECURSOS CLAVE
(¿CÓMO?)</td>
<td>SOCIOS CLAVE
(¿CÓMO?)</td>
<td rowspan="2">PROPUESTA DE VALOR
(¿QUÉ?)</td>
<td>RELACIÓN CON CLIENTES / BENEFICIARIOS
(¿QUIÉN?)</td>
<td rowspan="2">SEGMENTO DE MERCADO
(¿QUIÉN?)</td>
</tr>
<tr>
<td>ACTIVIDADES CLAVE
(¿CÓMO?)</td>
<td>CANALES DE DISTRIBUCIÓN
(¿QUIÉN?)</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="5">ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD
(¿CUÁNTO?)</td>
</tr>
</table>

6. Estrategia de Sostenibilidad: Presupuesto

6.1	¿Cómo piensan financiar su proyecto? ¿Qué fuentes de ingresos han considerado?

6.2 Presupuesto. Egresos

EGRESOS				
CONCEPTO (MATERIALES, EQUIPO Y TRANSPORTE, ETC.)	COSTO POR UNIDAD ($)	CANTIDAD NECESARIA (#)	COSTOS TOTALES $ *(costo por unidad multiplicado por la cantidad necesaria)*	ACTIVIDAD PARA LA CUAL SERÁN UTILIZADOS
Costos Totales: (Sumen todas las cifras de la columna de *Costos Totales*)				

6.3 Fuentes de ingresos

INGRESOS			
FUENTES DE INGRESO	¿PARA CUÁNDO SE ESPERA ESTO? (MES)	CANTIDAD DE DINERO ($)	COMENTARIOS
1.			
2. Otras inversiones			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
Ingreso Total (Sumen todas las cifras de la columna de *Cantidad de Dinero*)			

7. Plan de implementación

7.1	Enumeren y describan TRES objetivos específicos que quieran alcanzar en las próximas 8 semanas. Establezcan las metas para esos objetivos; recuerden que deben ser cuantificables.

OBJETIVOS	METAS
Nº 1:	
Nº 2:	
Nº 3:	

7.2	Cronograma. Observen sus metas y divídanlos en actividades específicas; anoten el responsable así como una fecha límite para llevar a cabo cada actividad para las próximas 8 semanas.

		SEMANAS							
ACTIVIDADES	RESPONSABLE	1	2	3	4	5	6	7	8

7.3	¿Cómo medirán el éxito? ¿Cómo sabrán si su emprendimiento ha alcanzado sus metas y logrado sus objetivos de triple impacto?

INSTRUCTIVO PARA COMPLETAR EL PLAN EMPRENDEDOR DE TRIPLE IMPACTO DEL MEEMS

INTRODUCCIÓN

El objetivo del siguiente Instructivo es explicarte los pasos que debes llevar adelante para completar con éxito el Plan emprendedor de triple impacto del MEEMS.

Para ello, comentaremos punto por punto el Plan emprendedor de triple impacto y te mostraremos ejemplos de otros jóvenes que ya han completado su Plan Emprendedor y actualmente se encuentran llevándolos a la práctica.

¡Felicitaciones por empezar a recorrer el camino EMPRENDEDOR!

¿Qué es un emprendimiento de triple impacto? ¿Por qué realizar uno?

Los emprendimientos de triple impacto son emprendimientos sostenibles que persiguen oportunidades con el objeto de mejorar el bienestar de los seres humanos y a la vez contribuir con la sostenibilidad ambiental y económica.

Desde el MEEMS, los motivamos y ayudamos a que lancen un emprendimiento de triple impacto porque queremos que sean jóvenes comprometidos con su entorno, que sean ciudadanos activos que participen en la sociedad. Participar implica "tomar parte" de algo; dejar de ser meros espectadores de la realidad e involucrarnos en ella para poder cambiarla.

Creando su propio proyecto, están participando activamente, se están comprometiendo con el cambio de una situación injusta o con un problema que afecta a su comunidad. ¡Siendo un emprendedor de triple impacto están dejando de ser parte del problema para pasar a ser parte de la solución! ¡Felicitaciones!

DESCRIPCIÓN DE LA COMUNIDAD

Una vez que hemos decidido ser jóvenes agentes de cambio, debemos aprender a observar la realidad. Al observar nuestro entorno descubriremos muchos problemas o aspectos que podríamos mejorar. Para ello, es importante caminar por las calles, buscar datos estadísticos sobre nuestra comunidad, hablar con personas, leer los diarios, preguntar a instituciones que trabajen en el barrio. De este modo tendremos un acercamiento a la realidad que trasciende a nuestra mirada personal.

Entonces en el punto 3.1 te pedimos que describas la comunidad en la que quieren desarrollar el proyecto. A continuación un ejemplo del emprendimiento *Taller de Capacitación para Jóvenes Emprendedores:*

3.1. Describan la comunidad en la que desarrollarán el emprendimiento.

La Escuela nº 5111 se encuentra en Cafayate, un pueblo del sur de Salta conocido por sus atractivos turísticos y por sus bodegas. Sin embargo, al margen de los negocios turísticos y

por sus bodegas. Sin embargo, al margen de los negocios turísticos y del vino vive una sociedad con pocas posibilidades de mejorar sus condiciones de vida. Es llamativo el contraste entre los hoteles de lujo 5 estrellas y una sociedad local compuesta en su mayoría por familias humildes.

Cafayate presenta muy altos índices de desempleo. Los jóvenes sufren especialmente esta situación. Tienen grandes dificultades para insertarse en un mercado laboral que los deja de lado si no trabajan en el turismo o en el vino, y cuyas oportunidades se reducen a la Policía, la Administración Pública (44,06% de la población ocupada), o al comercio informal. Los casos de adolescentes con embarazos no deseados se multiplican, en una sociedad donde las jóvenes se ven muy condicionadas en sus elecciones de vida. La sociedad de la Provincia de Salta, por otro lado, se caracteriza por tener un pequeño grupo de altos ingresos, una pequeña clase media y una mayoría de sectores humildes que incluyen a gran parte de la población indígena. En este contexto, la Escuela nº 5111 cumple un papel fundamental para que los jóvenes de familias con pocos recursos reciban formación en técnicas productivas tradicionales que les puedan permitir iniciar un camino independiente en el mundo del trabajo.

¿QUÉ? DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA A RESOLVER

Luego de investigar y observar la realidad, obtendremos una lista de problemas o situaciones a mejorar. De todos ellos, debemos elegir uno para intentar resolverlo. Una vez elegido el problema, tenemos que analizarlo y realizar un diagnóstico sobre él. Para ello debemos preguntarnos: ¿cuáles son las causas de este problema?, ¿quiénes se ven afectados?, ¿qué consecuencias genera?, ¿es un problema nuevo o existe desde siempre?

A continuación un ejemplo del emprendimiento *Biblioteca con patas*:

3.2. ¿Cuál es el problema que quieren resolver? Realicen un diagnóstico del problema.

El problema identificado por los docentes y la directora de la escuela es el alejamiento existente entre los jóvenes y la palabra y los libros. El único contacto que tienen con los libros y con sus propias producciones escritas y orales es en el espacio y horario escolar.

El problema no fue identificado por nosotros, sino por los coordinadores de los docentes y la directora de la escuela. Los chicos demuestran desinterés a la hora de leer y poca creatividad a la hora de escribir.

Además, dado que los tiempos del ciclo escolar y los contenidos que deben abordarse son limitados y pautados, no siempre se puede sacar el mayor provecho a las obras que leen los chicos, y no existe el espacio físico ni el tiempo suficiente para entablar un debate o una reflexión sobre un punto particular de un texto. Por otro lado, el desgano y el desinterés son otros motivos por los cuales las actividades de lectura no cumplen sus objetivos en los estudiantes.

Debido a esto, el desarrollo de capacidades tanto simples, como escuchar, comentar y leer frente a todos, hasta complejas, como formular argumentos, descubrir ideas/mensajes o intenciones del autor en el texto, no se ve completo y los adolescentes no logran aumentar su potencial creativo y su pensamiento crítico.

¿PARA QUIÉN? BENEFICIARIOS

Todo proyecto de triple impacto está dirigido a alguien. En este apartado te pedimos que nos digas a qué personas beneficiarán y a cuántas de ellas. Como recomendación, es importante que consultes a los beneficiarios para que ellos también puedan aportar sus ideas y colaborar con la elaboración del proyecto; sin la colaboración de ellos, es muy difícil que el proyecto tenga éxito. ¡No lo olvides!

3.3. ¿Cómo beneficiará el emprendimiento a su comunidad? Describan quiénes y cuántos se beneficiarán con el proyecto.

Equipo Construyendo la risa:

Los beneficiarios de nuestro proyecto son los propios voluntarios, los pacientes del hospital de la comunidad y sus familiares. Aproximadamente 100 personas.

Voluntarios:
El grupo de voluntarios se beneficia adquiriendo el sentido de la responsabilidad y el compromiso para con personas más necesitadas. Los enfrenta a realidades sociales diferentes, que escapan de su vida cotidiana. Asimismo, permite que cada voluntario pueda desarrollar sus capacidades de escuchar a otros, brindar cariño a personas desconocidas y ganar fortaleza para poder acompañar a pacientes en su sufrimiento, tanto físico como emocional.

Pacientes:
Las edades de los pacientes varían desde los 2 a los 16 años; lo que se consideraría niños y adolescentes. Las enfermedades que padecen son variadas, aunque su tratamiento es de baja y mediana complejidad. El tiempo que pasan en el hospital puede ser cuestión de una semana a 6 meses aproximadamente, dependiendo del caso. Los pacientes se ven beneficiados al recibir contención por parte de personas jóvenes externas al ámbito hospitalario y familiar. Las visitas funcionan como espacios de distracción y recreación, que alivian la monotonía y el sufrimiento de permanecer en la sala de internación.

Familiares:
Este grupo consiste principalmente en los padres y los hermanos de los internados. Creemos que se benefician porque se ven alivianados de la carga de atender y entretener a sus familiares. Suelen usar esos momentos para salir a tomar aire, distenderse unas horas y cargar energías para poder seguir acompañando a los enfermos. También encuentran en los voluntarios personas con quienes conversar y desahogar sus preocupaciones.

MAPEO DEL ECOSISTEMA

Una vez que has identificado a todas aquellas posibles organizaciones o instituciones, emprendedores, y demás aliados potenciales para tu emprendimiento, debes identificar quiénes podrían contribuir de forma directa en las siguientes 8 semanas, con esto responderán la pregunta 3.4 *¿Quiénes los apoyarían y contribuirían a su proyecto?*

Los aliados que mencionen en este apartado serán aquellos que de todo el mapeo puedan aportar de forma directa e inmediata a su proyecto, ya sea en conocimientos, asesoría, recursos materiales, económicos, humanos, etc.

IDEA DE CAMBIO

En la “Misión”, deben describir por qué es que quieren hacer este emprendimiento de una manera clara, que refleje sus valores y prioridades. Es la razón de ser del emprendimiento y no está necesariamente sujeta al tiempo.

Después viene la "Visión" que tengamos de nuestro emprendimiento, narrar cómo nos gustaría ver el proyecto de aquí a tres años. ¿Qué nos gustaría haber logrado?, ¿qué cambio queremos lograr?

CANVAS

Vaciar en el formato en limpio cada una de las partes del CANVAS que desarrollaron de la sesión 6 a la 9.

PRESUPUESTO

Para armar un presupuesto lo primero que debemos hacer es armar una lista de todo lo que vamos a necesitar para desarrollar nuestro proyecto. Lo segundo es averiguar qué cosas nos las pueden donar o prestar y cuáles necesitamos comprar. Sobre las que tenemos que comprar, debemos hacer una exhaustiva búsqueda de presupuestos para elegir el más conveniente.

Para el cuadro de *Presupuesto. Egresos*, deben anotar los ítems de la lista que realizaron y especificar *costo por unidad y cantidad necesaria*. En la cuarta columna deben anotar el resultado de la multiplicación de la columna 2 por la 3. En la columna *Fuente de financiamiento*, deben colocar la palabra "comercialización de productos o servicios", especificar cuáles, "donación", "préstamo", "organización XX", "empresa XX". Por último, tienen que detallar para qué actividad corresponde cada ingreso. Entonces en el cuadro de Ingresos, deben colocar el dinero que ya se tiene y otros ingresos que se puedan generar.

INGRESOS			
FUENTES DE INGRESO	¿PARA CUÁNDO SE ESPERA ESTO? (MES)	CANTIDAD DE DINERO ($)	COMENTARIOS
1. Comercialización de producto X ó servicio Y	Julio	2,650	
2. Personas individuales	Agosto-Diciembre	200	Ya nos hemos contactado con personas que quieren aportar mensualmente al proyecto.
3. Beca de la SEP			
4.			
5.			
6.			
Ingreso Total (Sumen todas las cifras de la columna de *Cantidad de Dinero*)			

EGRESOS					
INSUMOS: MATERIALES, EQUIPO, TRANSPORTE	COSTO POR UNIDAD ($)	CANTIDAD NECESARIA (#)	COSTOS TOTALES $ (costo por unidad multiplicado por la cantidad necesitada)	FUENTE DE FINANCIAMIENTO	ACTIVIDAD PARA LA CUAL LOS INSUMOS SERÁN UTILIZADOS.
Folletos			100	Beca	Para publicitar la revista.
Grabadora			150	Préstamo	Para grabar las entrevistas.
Cámara fotográfica			0	Préstamo	Para ilustrar las noticias.
Impresión del primer número			1000	Beca	
Honorarios			300	Comercialización de servicios	Para persona que nos enseñe a escribir las notas.
Diseño de la revista			0	Donación	Queremos un profesional que nos la diseñe y que además nos enseñe para los siguientes números.
Transporte para distribución de la revista			200	Donantes individuales	Vamos a distribuir la revista en dos comunidades, en diferentes locales y Centros Comunitarios. artísticos.
Alquiler de lugar para juntarnos			0	Préstamo	El padre de una de las integrantes nos prestará una oficina para poder trabajar.
			Costo Total (sumen todas las cifras de la columna de *Costos Totales*)		

Nos gustaría recordarles algunas condiciones sobre el Capital Inicial:

- El capital inicial podrá ser utilizado para gastos directamente relacionados con el proyecto.
- No podrá ser usado para salarios, gastos corrientes, pago de servicios, impuestos, deudas o gastos personales que no tengan que ver con el proyecto.
- Tampoco podrán utilizarse los fondos para realizar eventos únicos como una feria, una reu - nión, cena o fiesta.

PLAN DE IMPLEMENTACIÓN
OBJETIVOS, METAS, ACTIVIDADES, RESPONSABLES, TIEMPO

En este apartado te pedimos que identifiques y relaciones tu objetivo principal, objetivos específicos, actividades y responsables.

El objetivo principal es el fin al que queremos llegar con nuestro emprendimiento; es la situación ideal que queremos alcanzar. El objetivo debe ser claro porque será el que nos guiará en todo nuestro camino. El objetivo principal deber ser corto, preciso y delimitado geográficamente, realista y alcanzable por el equipo.

Los objetivos específicos son metas a corto plazo que nos ayudarán a llegar al objetivo principal. Se recomienda que cada uno de esos objetivos específicos sean cuantificables (medibles). Para alcanzar cada objetivo tenemos que realizar actividades o tareas y a su vez, especificar quiénes las llevarán a cabo.

La distribución de tareas es muy importante. Esto ayuda a que se organicen y aprovechen los esfuerzos de cada uno sin duplicarlos. Pero, si bien distribuimos las tareas, ¡siempre trabajamos en equipo! Ello quiere decir que todos somos responsables por una meta en común.

¡A continuación un ejemplo basao en el equipo Sonrisas!

7.1	**Enumeren y describan TRES objetivos específicos que quieran alcanzar en los próximos 12 meses. Establezcan objetivos que puedan ser cuantificados. Además, para cada objetivo describan las actividades que realizarán para cumplirlos y quiénes serán los responsables de cada una de ellas.**
Objetivo Principal	*El objetivo principal del proyecto consiste en propiciar la reconstrucción del tejido social, los lazos de pertenencia y contención al interior de cada comunidad local a través de actividades recreativas.*

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	ACTIVIDADES	RESPONSABLES
Nº 1: Brindar un espacio recreativo	*Obtener los recursos materiales para las actividades.*	*Mónica*
	Supervisar y reservar el lugar para la realización del encuentro.	*Lucía*
	Realizar la publicidad necesaria dentro del barrio para la convocatoria.	*Juan*
	Planificar y realizar la actividad.	*Martín*
Nº 2: Construir un marco de contención	*Realizar frecuentemente actividades para que los mismos niños sientan nuestro compromiso como adultos, la dedicación de nuestro tiempo y nuestro deseo de ayudarlos.*	*Martín*
	Aprovechar cada encuentro para acercarse a la realidad de cada familia a través de la invitación a la familia y preparación de actividades especiales para ellos.	*Todos*
	Generar un espacio de escucha a las demandas de atención de cada niño a través de la creación de grupos de apoyo.	*Lucas*
	Conseguir donaciones con base en las necesidades.	*Mónica*
Nº 3: Poder trasladar esto a otras comunidades	*Contactarse con otras comunidades a través de Centros Comunitarios y otros centros emprendedores.*	*Martín*
	Realizar una actividad diagnóstica de gente y espacio.	*Martín*
	Planificar nuestras acciones con base en la tarea anterior.	*Lucía*
	Plasmar los objetivos 1 y 2 en este nuevo lugar.	*Mónica*

Es importante organizar temporalmente las actividades; determinar qué actividades tenemos que hacer primero, cuáles hay que hacer simultáneamente, cuáles son únicas y cuáles se repiten. Esto nos ayuda a hacer la división de tareas entre todos los participantes y no sobrecargar con tareas a alguno; además permite saber cuándo vamos a gastar los fondos.

Para ello te pedimos que en el punto 7.2 del Plan Emprendedor organicen sus actividades y tareas en los próximos 8 meses.

MEDICIÓN

Para saber si realmente estamos generando un cambio positivo y nuestro proyecto está ayudando a disminuir el problema que nos planteamos, es fundamental determinar indicadores para medir el progreso del emprendimiento.

El equipo *A través del Arte* lo hizo de la siguiente manera:

7.3 ¿Cómo medirán el éxito? ¿Cómo sabrán si su Emprendimiento de triple impacto ha alcanzado sus metas y logrado sus objetivos?

Para corroborar el cumplimiento de nuestras metas pensamos tener en cuenta:

***1.** Cantidad de niños que realizan las salidas a museos y obras de teatro.*
***2.** Sus opiniones de las salidas formalizadas en encuestas.*
***3.** La presencia de vestigios de lo observado en las salidas en elaboraciones posteriores durante el taller.*
***4.** El pedido de los niños de continuar con la historia/cuento/novela que se narre al comienzo y final de cada clase.*
***5.** La incorporación de pasajes de la historia/cuento/novela en representaciones o escritos propios.*
***6.** Que los niños accedan a mostrar sus obras ante los demás compañeros.*
***7.** El modo en que los niños se dirijan hacia sus compañeros; por ejemplo, al momento de opinar sobre las obras de otros.*
***8.** El número de asistentes, tanto participantes del taller como familiares de los mismos, profesores y directivos; a la muestra final (da cuenta también de la aceptación, devolución, del centro comunitario para con el proyecto de arte realizado).*
***9**. La charla de reflexión a realizar en el último encuentro a modo de devolución de los participantes acerca del taller. Además, se entregará una encuesta a cada niño y a los adultos acompañantes (profesores del Centro Comunitario y voluntarios que dicten el taller).*

Aclaración: los docentes y voluntarios que dicten el curso tomarán notas luego de cada encuentro para comentarlas en las reuniones semanales del equipo, evaluando de este modo los progresos y dificultades para mejorar la calidad del taller sobre la marcha (y no sólo para la próxima realización del taller).

CONSEJOS: ANTES DE ENVIAR EL PLAN EMPRENDEDOR DE TRIPLE IMPACTO

- Corroborar que no hayan dejado ninguna pregunta sin responder.
- ¡Adjuntar fotos o cualquier otro material que ayude a imaginar la idea!
- Confirmar que la información de contacto esté completa.
- Incluir por lo menos una dirección de correo electrónico y teléfono de contacto.
- El correo electrónico es nuestra principal forma de comunicación y a través del cual se harán todas las comunicaciones.
- Especificar si no se tiene un acceso regular a Internet.

¿Cuál es el objetivo general del proyecto?

Describe cómo planean alcanzar el objetivo general; identifica mínimo 3 metas, con sus respectivas actividades.

META 1	ACTIVIDAD ¿QUÉ HACE FALTA PARA LOGRAR ESTA META?
META 2	**ACTIVIDAD** ¿QUÉ HACE FALTA PARA LOGRAR ESTA META?
META 3	**ACTIVIDAD** ¿QUÉ HACE FALTA PARA LOGRAR ESTA META?

OBJETIVOS, METAS Y ACTIVIDADES

OBJETIVO GENERAL

Meta 1 →
- *Actividad 1*
- *Actividad 2*
- *Actividad 3*

Meta 2 →
- *Actividad 4*
- *Actividad 5*
- *Actividad 6*

OBJETIVOS, METAS Y ACTIVIDADES

Ejemplo

¿Cuál es el objetivo general del proyecto?

Generar espacios de diálogo y convivencia, donde las personas puedan ver y evaluar primero el lugar en el que están situados a través de información útil para el desarrollo de su comunidad; y de esta manera, después puedan llegar a transformar algún aspecto de su comunidad a través de acciones concretas.

Describe cómo planean alcanzar el objetivo general, identifica mínimo 3 metas, con sus respectivas actividades.

	Actividad *¿Qué hace falta hacer para lograr esta meta?*
META 1	
Diseño de talleres	1. Diseñar un itinerario de 24 talleres (que consistirá en dos fases: los primeros 12, impartidos por nosotras (Equipo Ramonas) y los segundos 12, impartidos por las participantes con acompañamiento).
	2. Manejo de Información y planeación de actividades didácticas para presentar dicha información.
	3. Campaña de difusión de talleres (carteles, folletos, perifoneo).
META 2	Actividad *¿Qué hace falta hacer para lograr esta meta?*
Impartir talleres	1. Elaboración de material que se usará en el taller.
	2. Acondicionar el lugar.
	3. Lograr cohesión en el grupo a través de dinámicas grupales y lograr mantenerla.

GUÍA PARA ESTUDIANTES PARTICIPANTES EN EL PANEL

PANEL DEL MEEMS

¿Qué es el Panel?

El Panel se conforma de entre tres y seis miembros de la comunidad, de variado perfil y disciplinas, incluyendo por lo menos a un joven. El objetivo del Panel es revisar las propuestas de los jóvenes para asegurar que tengan sentido y realizar recomendaciones de mejoras o alianzas para cuando lo pongan en operación.

Es importante destacar que el Panel es una actividad de aprendizaje a través de la cual se espera que ustedes puedan mejorar su proyecto gracias a las sugerencias y correcciones de los panelistas.

¿Cómo está organizado el Panel?

El Panel tiene 3 momentos principales:

En un primer momento, cada equipo de jóvenes expone su proyecto y los panelistas dialogan con los jóvenes para conocer más sobre el emprendimiento y brindarles sugerencias. Una vez que todos los equipos expusieron sus ideas, los panelistas se reúnen en privado para evaluar cada equipo según los criterios del MEEMS. Por último, los panelistas realizan una devolución oral y por escrito a cada equipo en donde además de brindarles consejos y sugerencias de mejora, se les notifica si han sido aprobados, aprobados con condiciones o deben reformular su proyecto para un próximo Panel.

¿Cuál es el rol del panelista?

El panelista tiene el rol de asesorar en la mejora de los proyectos. Existe un intercambio entre personas con experiencia y jóvenes que están iniciando el camino del emprendimiento de triple impacto. Por ello, hacemos especial hincapié en que el panelista más que un evaluador es un consejero.

El Panel puede resolver:

- » Aprobar el proyecto sin condiciones: son proyectos que han cumplido con todos los criterios establecidos.
- » Aprobar el proyecto con condiciones: otros proyectos son aceptados a condición de que modifiquen o agreguen más información según las indicaciones del Panel de Asesores.
- » Decidir no aprobar el proyecto: son las propuestas débiles o que no cumplen con alguno de los requisitos; deben replantearse y podrán volver a presentarse en una próxima instancia.

Esta decisión se vuelca en la Ficha de resumen y recomendaciones, la cual será entregada a cada equipo. Los panelistas, junto con el Docente-facilitador, decidirán de qué forma hacer la devolución oral a los equipos (si hacerlo de forma general o personalizada).

CRITERIO DEL PANEL	INADECUADO 0	MÍNIMAMENTE ADECUADO 1	BUENO 2	MUY BUENO 3
Realizan una diferencia en la comunidad	Su impacto es básicamente entre los mismos integrantes del programa.	Tiene un impacto sobre un número reducido de personas.	Será un recurso y fuente de orgullo para muchas personas en la comunidad.	Hará impacto importante y positivo en la construcción de la comunidad y demostrará a nivel nacional que los jóvenes son recursos valiosos.
Realizan acciones relacionadas a la conservación y respeto al medio ambiente	No realiza actividades que favorezcan la conseva-ción y respeto al medio ambiente.	Son pocas las acciones que realiza a favor de la conservación y respeto al medio ambiente.	Incluyen actividades de conservación y respeto al medio ambiente en la mayoría de sus procesos.	Presentan claridad en las acciones de conservación y respeto al medio ambiente en todos los procesos de su emprendimiento.
Llevan a cabo actividades que les permitirán generar recursos económicos para desarrollar el proyecto.	No cuentan con un plan claro que le permita a su proyecto mantenerse económicamente a través del tiempo.	Sólo consideran donaciones, préstamos y becas para sostener su emprendimiento.	Equilibran la obtención de donaciones, préstamos y becas con pocos recursos generados por el mismo emprendimiento.	Realizan actividades innovadoras para la generación de recursos y ofrecen productos y/o servicios de calidad que favorecen el desarrollo del proyecto a través del tiempo.
Los jóvenes crean, dirigen y manejan el proyecto.	Los adultos dirigen el proyecto. Los jóvenes no tienen un papel importante y no tienen mucha responsabilidad.	Los jóvenes manejan la mayoría de los asuntos del proyecto. Los adultos se hacen cargo de algunos aspectos.	Los jóvenes dirigen casi todos los aspectos del proyecto. Los adultos se involucran en lo mínimo.	Los jóvenes manejan todos los aspectos del proyecto: la creación, planificación y ejecución.
Diseñado para ser un proyecto que posee continuidad en el tiempo.	El proyecto está diseñado para ser un proyecto sin continuidad.	El proyecto tiene potencial para tener continuidad pero los planes son vagos. El proyecto no está estructurado para manejarse en el futuro.	El proyecto tiene buen potencial, buen plan y está estructurado para manejar cambios.	El proyecto tiene planes claros para permanecer; incluye planes de transición y roles de responsabilidad para los futuros participantes del programa.

CRITERIO DEL PANEL	INADECUADO 0	MÍNIMAMENTE ADECUADO 1	BUENO 2	MUY BUENO 3
Metas claras y alcanzables; coherencia interna.	No tiene metas claras.	Puede tener metas no bien definidas, sin especificar claramente cómo serán alcanzadas.	Tiene metas a corto plazo. No ha desarrollado metas de largo plazo.	Tiene metas claras a corto y a largo plazo.
Plan y presupuesto creíble.	No tiene planes para un futuro sostenible y no posee presupuesto.	Posee un Plan Emprendedor de triple impacto y un presupuesto no bien definidos.	Tiene un Plan y presupuesto claro, sin embargo, ambos pueden necesitar revisiones.	Tiene un Plan claro y enfocado y un presupuesto que define cómo podrán alcanzarse las metas.
Energía y habilidades para lograrlo.	Los jóvenes no muestran energía y compromiso, tampoco demuestran las habilidades emprendedoras necesarias para lograrlo.	Los jóvenes muestran un poco de energía y compromiso, tienen algunas habilidades necesarias para lograrlo.	La mayoría de lo jóvenes tienen energía, compromiso y las habilidades necesarias para tener éxito.	Los jóvenes demuestran mucha energía, un elevado compromiso y las habilidades emprendedoras para lograrlo.
Alianzas estratégicas.	El equipo no tiene identificadas alianzas estratégicas en su plan.	El equipo tiene identificadas algunas posibles alianzas estratégicas pero no las ha contactado ni tiene claridad sobre las oportunidades que éstas puedan generarle.	El equipo ha contactado tres o menos posibles aliados estratégicos y tiene claridad de las oportunidades que éstos puedan generarle.	El equipo ha contactado a más de tres aliados estratégicos, ha obtenido beneficios de estos y ha abierto nuevas oportunidades.

CONSEJOS PARA TU PRESENTACIÓN AL PANEL

» Preséntate puntualmente.

» Explica los orígenes de la idea y el equipo. De dónde nació la idea de juntarse para esto y cómo se ha ido desarrollado.

» Intenta describir el contexto, la situación de la escuela o comunidad donde están desarrollando su iniciativa. Trata de incluir una historia o anécdota que demuestre que el Proyecto es necesario en esa comunidad y valorado por la gente.

» Describe el trabajo que se ha hecho. Muestra ejemplos de cómo se ha ido desarrollando la idea y el trabajo que ha implicado (por ejemplo: reuniones hasta tarde, visitas a la comunidad, etc). Intenta incluir estadísticas relevantes.

» Esquematiza tu plan. Especifica los pasos que realizarán para alcanzar las metas establecidas a corto y a largo plazo.

» Demuestra que tu equipo tiene las energías y habilidades para que el proyecto siga en marcha en el largo plazo.

» ¡Sigue! Solamente tienes diez minutos para presentar tu proyecto y convencer a los miembros del Panel que tu Proyecto es necesario y brindará un gran beneficio.

» Recuerda que es tu proyecto y tu oportunidad para hacer un cambio. ¡Diviértete! Demuestra al Panel que estás decidido a tener éxito.

¡Buena Suerte!

CLAVES PARA HABLAR EN PÚBLICO

» Hablar lento, claro y enfatizando las palabras transmitirá mejor tu mensaje, porque de esta forma la audiencia entenderá la información y además tendrás tiempo suficiente para considerar lo que dices. Hablar lentamente también te dará tiempo para estructurar las siguientes ideas y dará a la audiencia tiempo para asimilar la importancia de tu emprendimiento.

» Guardar silencio suena mejor que el sonido de “mmm”, “bueno”, “ehh”, etc. Muchos expositores utilizan estas muletillas. Aprender a controlar esta tendencia empleando el silencio dará a la audiencia tiempo para reflexionar, anticipar y mantener contacto visual.

» Las notas y guías son muy útiles, pero ten cuidado de darle énfasis a tu mensaje. Las notas pueden hacer que tu presentación suene menos auténtica y real, lo cual sería una lástima.

» Habla con pasión. Si el Panel es virtual, ten en cuenta que cuando trasmites un mensaje por teléfono no tienes la ventaja de mantener contacto visual. Tu voz necesita transmitir tu mensaje, interés y pasión.

» Tener control del tiempo es muy importante. No solamente por lo que digas sino por la rapidez de cómo lo digas. Sé conciso, enfócate y regula tu tiempo.

» Practica, practica, practica. Todos debemos practicar para tener habilidades, y hablar en público es una habilidad que puedes desarrollar.

» Conoce los “contras” de tu estrategia para que, dado el caso, puedas explicar cómo puedes manejar la situación.

» Nunca respondas inmediatamente sin pensar; hazlo calmadamente. Responde a las preguntas de manera que apoyen tu misión.

» Incluye anécdotas personales, experiencia y estadísticas.

» Admite cuando no sabes la respuesta o si todavía no habías considerado ese punto. Todo el mundo trabaja para lograr un progreso, un aprendizaje continuo y buscar la forma de mejorar.

GUÍA PARA MIEMBROS DEL PANEL Y DOCENTE -FACILITADOR

PANEL DEL MEEMS

¿Qué es el Panel?

El Panel se conforma de entre tres y seis miembros de la comunidad, de variado perfil y disciplinas, incluyendo por lo menos a un joven. El objetivo del Panel es revisar las propuestas de los jóvenes para asegurar que tengan sentido y realizar recomendaciones de mejoras o alianzas para cuando lo pongan en operación.

Es importante destacar que el Panel es una actividad de aprendizaje a través de la cual se espera que los estudiantes puedan mejorar su proyecto gracias a las sugerencias y correcciones de los panelistas.

¿Cómo está organizado el Panel?

El Panel tiene 3 momentos principales:

En un primer momento, cada equipo de jóvenes expone su proyecto y los panelistas dialogan con los jóvenes para conocer más sobre el emprendimiento y brindarles sugerencias. Una vez que todos los equipos expusieron sus ideas, los panelistas se reúnen en privado para evaluar cada equipo según los criterios del MEEMS. Por último, los panelistas realizan una devolución oral y por escrito a cada equipo en donde además de brindarles consejos y sugerencias de mejora, se les notifica si han sido aprobados, aprobados con condiciones o deben reformular su proyecto para un próximo Panel.

¿Qué debo tener en cuenta a la hora de ser Panelista?

El panelista tiene el rol de asesorar en la mejora de los proyectos. Existe un intercambio entre personas con experiencia y jóvenes que están iniciando el camino del emprendimiento de triple impacto. Por ello, hacemos especial hincapié en que el panelista más que un evaluador es un consejero.

El Panel puede resolver:

» Aprobar el proyecto sin condiciones: son proyectos que han cumplido con todos los criterios establecidos.
» Aprobar el proyecto con condiciones: otros proyectos son aceptados a condición de que modifiquen o agreguen más información según las indicaciones del Panel de Asesores.
» Decidir no aprobar el proyecto: son las propuestas débiles o que no cumplen con alguno de los requisitos; deben replantearse y podrán volver a presentarse en una próxima instancia.

Esta decisión se vuelca en la Ficha de resumen y recomendaciones, la cual será entregada a cada equipo. Los panelistas, junto con el Docente-facilitador, decidirán de qué forma hacer la devolución oral a los equipos (si hacerlo de forma general o personalizada).

Tareas previas al Panel: es importante que los panelistas lean todos los Planes de Acción y hagan una evaluación preliminar con base en los criterios del MEEMS. Es fundamental además que comprendan plenamente el rol del panelista.

Tareas durante el Panel: los panelistas deben escuchar atentamente a los jóvenes y preguntarles sobre aquello que no ha sido expuesto o no ha quedado claro. Una vez que se ha comprendido la idea de los diferentes equipos y se han resuelto todas las dudas, los panelistas deben decidir en forma privada y con base en los criterios establecidos por el MEEMS, a qué conclusión llegar sobre cada equipo. Esta conclusión puede ser, como ya se había mencionado:

» Aprobar el proyecto sin condiciones
» Aprobar el proyecto con condiciones
» Decidir no aprobar el proyecto

¿Cuál es el rol del panelista?

1. EVALUAR ÚNICAMENTE CON BASE EN LOS CRITERIOS DEL MODELO DE EMPRENDEDORES DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR (MEEMS). Como miembro del Panel, está evaluando a jóvenes que se preparan para ser Emprendedores de triple impacto, esto es con sostenibilidad económica, social y ecológica. ¿La idea hará una diferencia en la comunidad? ¿El emprendimiento está dirigido por los jóvenes? ¿El emprendimiento tiene un plan sólido? ¿El emprendimiento está diseñado para tener continuidad? ¿Los jóvenes tienen y trasmiten la energía, ética y compromiso necesario para tener éxito? ¿Qué aliados estratégicos han contactado? Si los jóvenes cumplen con estos requisitos, entonces están listos para iniciar.

2. EVALUAR INDIVIDUALMENTE. Los equipos que aspiran ser Emprendedores de triple impacto no están compitiendo. El Panel de Asesores deberá elegir a todo equipo que demuestre que está listo para emprender. Las evaluaciones de cada presentación están basadas en los criterios del MEEMS, no en comparaciones.

3. COMPRENDER A LOS PRESENTADORES. Reconocer que es posible que los jóvenes que expondrán nunca hayan dado una presentación como ésta en el pasado. Ellos han trabajado bastante como equipo para desarrollar su Plan y prepararse para el Panel. Durante la exposición, se encuentran bajo presión y puede tomarles un poco de tiempo expresar sus ideas. Este evento les da la oportunidad para expresarse en público; es importante darles el apoyo que necesitan para transmitir sus ideas lo más claramente posible.

4. ESCUCHAR LA PALABRA HABLADA Y LA NO HABLADA. Busca lo que no es mencionado por los ponentes. Procura entender lo que los jóvenes desean transmitir. Es importante identificar aquello que no mencionan y considerarlo al evaluar para poderles dar sugerencias al respecto.

5. CONSIDERAR CUIDADOSAMENTE LAS PRESENTACIONES. Si los proyectos de los equipos no concuerdan con los criterios del MEEMS, busca la forma de respetar el esfuerzo y las ganas de los participantes y alentarlos a seguir trabajando. Se les debe comunicar cuáles son las preocupaciones del Panel e invitarlos a exponer su proyecto otra vez. Sobre todo, se debe reconocer su interés y apoyarlos en su trabajo.

6. RECORDAR EL ROL COMO MIEMBRO DEL PANEL. Cada miembro del Panel ha sido seleccionado para evaluar las presentaciones. Ellos y su Docente-facilitador son los responsables

de guiar, motivar e mpulsar una idea emprendedora que refleje puntos fuertes, pasión y creatividad de los participantes, además de dirección y continuidad del proyecto. El rol del panelista es determinar si el equipo está preparado o no para iniciar su proyecto.

7. EVITAR DAR INSTRUCCIONES. El MEEMS está comprometido con ayudar a desarrollar las habilidades emprendedoras de los jóvenes y éstas son: liderazgo para el cambio, empatía, trabajo en equipos, agente de cambio y creatividad. La intención del Panel también es brindarles una oportunidad para poner en práctica estas habilidades y darles todo el apoyo necesario, por lo que es importante realizar sugerencias al equipo sin darles instrucciones u órdenes.

8. EVALUAR EL PRESUPUESTO DE LOS EQUIPOS. Cuando un equipo solicita apoyo económico, se espera que tengan claro cómo van a invertir y multiplicar ese capital inicial. Los miembros del Panel deberán revisar el presupuesto del equipo y determinar el esfuerzo por encontrar fuentes externas e internas de ingreso. Los equipos deben tratar de mantener los costos lo más bajo posible. Los miembros del Panel valorarán cuál es el compromiso de continuidad del equipo.

9. SER CREATIVO. Si un equipo cumple con los criterios aunque existan pequeñas diferencias, se debe ser creativo al exponer estas preocupaciones como miembro del Panel. Utiliza tu experiencia para encontrar la manera de apoyar a los jóvenes y ayudarles a asegurar el éxito de su proyecto.

10. HACER PREGUNTAS. Las preocupaciones de los miembros del Panel son muy importantes en el proceso de selección. No se debe asumir que los exponentes se han olvidado de un punto o aspecto solamente porque éste no fue tratado. Los equipos están limitados a un tiempo y pueden no enfocarse en un área importante para algún miembro del Panel. Cuando haya dudas, se debe preguntar al respecto.

¿Qué instrumentos utilizo durante el Panel?

1. Criterios: El principal instrumento es contar con los criterios y su descripción. Es fundamental tenerlos presentes durante todo el transcurso del Panel. Estos criterios se encuentran detallados en la siguiente página.

2. Planes Emprendedores: Si bien los jóvenes expondrán su idea, es importante leer anticipadamente los Planes emprendedores de triple impacto y revisarlos durante la exposición. Siempre son útiles a la hora de evaluar la relación entre objetivos, actividades y presupuesto presentado.

3. Ficha de Evaluación: este documento contiene todos los criterios y la posibilidad de ir estableciendo puntaje a cada equipo a medida que realizan su exposición.

4. Resumen y Recomendaciones: Durante la deliberación privada del Panel, el Docente-facilitador irá completando una ficha en la cual se establecerá la conclusión sobre cada equipo, las condiciones de aprobación (si las hubiere) y las sugerencias del Panel.

¿Cuáles son los criterios del Panel?

CRITERIO DEL PANEL	INADECUADO 0	MÍNIMAMENTE ADECUADO 1	BUENO 2	MUY BUENO 3
Realizan una diferencia en la comunidad	Su impacto es básicamente entre los mismos integrantes del programa.	Tiene un impacto sobre un número reducido de personas.	Será un recurso y fuente de orgullo para muchas personas en la comunidad.	Hará impacto importante y positivo en la construcción de la comunidad y demostrará a nivel nacional que los jóvenes son recursos valiosos.
Realizan acciones relacionadas a la conservación y respeto al medio ambiente	No realiza actividades que favorezcan la conseva-ción y respeto al medio ambiente.	Son pocas las acciones que realiza a favor de la conservación y respeto al medio ambiente.	Incluyen actividades de conservación y respeto al medio ambiente en la mayoría de sus procesos.	Presentan claridad en las acciones de conservación y respeto al medio ambiente en todos los procesos de su emprendimiento.
Llevan a cabo actividades que les permitirán generar recursos económicos para desarrollar el proyecto.	No cuentan con un plan claro que le permita a su proyecto mantenerse económicamente a través del tiempo.	Sólo consideran donaciones, préstamos y becas para sostener su emprendimiento.	Equilibran la obtención de donaciones, préstamos y becas con pocos recursos generados por el mismo emprendimiento.	Realizan actividades innovadoras para la generación de recursos y ofrecen productos y/o servicios de calidad que favorecen el desarrollo del proyecto a través del tiempo.
Los jóvenes crean, dirigen y manejan el proyecto.	Los adultos dirigen el proyecto. Los jóvenes no tienen un papel importante y no tienen mucha responsabilidad.	Los jóvenes manejan la mayoría de los asuntos del proyecto. Los adultos se hacen cargo de algunos aspectos.	Los jóvenes dirigen casi todos los aspectos del proyecto. Los adultos se involucran en lo mínimo.	Los jóvenes manejan todos los aspectos del proyecto: la creación, planificación y ejecución.
Diseñado para ser un proyecto que posee continuidad en el tiempo.	El proyecto está diseñado para ser un proyecto sin continuidad.	El proyecto tiene potencial para tener continuidad pero los planes son vagos. El proyecto no está estructurado para manejarse en el futuro.	El proyecto tiene buen potencial, buen plan y está estructurado para manejar cambios.	El proyecto tiene planes claros para permanecer; incluye planes de transición y roles de responsabilidad para los futuros participantes del programa.

CRITERIO DEL PANEL	INADECUADO 0	MÍNIMAMENTE ADECUADO 1	BUENO 2	MUY BUENO 3
Metas claras y alcanzables; coherencia interna.	No tiene metas claras.	Puede tener metas no bien definidas, sin especificar claramente cómo serán alcanzadas.	Tiene metas a corto plazo. No ha desarrollado metas de largo plazo.	Tiene metas claras a corto y a largo plazo.
Plan y presupuesto creíble.	No tiene planes para un futuro sostenible y no posee presupuesto.	Posee un Plan Emprendedor de triple impacto y un presupuesto no bien definidos.	Tiene un Plan y presupuesto claro, sin embargo, ambos pueden necesitar revisiones.	Tiene un Plan claro y enfocado y un presupuesto que define cómo podrán alcanzarse las metas.
Energía y habilidades para lograrlo.	Los jóvenes no muestran energía y compromiso, tampoco demuestran las habilidades emprendedoras necesarias para lograrlo.	Los jóvenes muestran un poco de energía y compromiso, tienen algunas habilidades necesarias para lograrlo.	La mayoría de lo jóvenes tienen energía, compromiso y las habilidades necesarias para tener éxito.	Los jóvenes demuestran mucha energía, un elevado compromiso y las habilidades emprendedoras para lograrlo.
Alianzas estratégicas.	El equipo no tiene identificadas alianzas estratégicas en su plan.	El equipo tiene identificadas algunas posibles alianzas estratégicas pero no las ha contactado ni tiene claridad sobre las oportunidades que éstas puedan generarle.	El equipo ha contactado tres o menos posibles aliados estratégicos y tiene claridad de las oportunidades que éstos puedan generarle.	El equipo ha contactado a más de tres aliados estratégicos, ha obtenido beneficios de estos y ha abierto nuevas oportunidades.

Ficha de Evaluación

Este formulario debe ser completado individualmente por los panelistas mientras los equipos presentan y/o responden las preguntas del Panel.

COMPLETAR CON	INADECUADO 0	MÍNIMAMENTE ADECUADO 1	BUENO 2	MUY BUENO 3

CRITERIOS	PROYECTO 1	PROYECTO 2	PROYECTO 3	PROYECTO 4	PROYECTO 5
Realizan una diferencia en la comunidad.					
Realizan acciones relacionadas a la conservación y respeto al medio ambiente.					
Llevan a cabo actividades que les permitirán generar recursos económicos para desarrollar el proyecto.					
Los jóvenes crean, dirigen y manejan el proyecto.					
Diseñado para ser un proyecto que posee continuidad en el tiempo.					
Metas claras y alcanzables; coherencia interna.					
Plan y presupuesto creíble.					
Energía y habilidades para lograrlo.					
Alianzas Estratégicas.					
Puntaje Total					

Resumen y recomendaciones del Panel en su conjunto para los equipos

Material para el momento de deliberación del Panel

Un formulario por proyecto de parte de **todos** los panelistas.

Nombre del proyecto | Equipo			
Resumen del proyecto			
Decisión de aceptación *Marcar lo que corresponda*	**Sí**	**Sí, con condiciones**	**No está preparado todavía**
Condiciones de aceptación *Los miembros del Panel realizarán un listado con las condiciones para que el equipo sea aceptado (en caso de que hubiese). Estas condiciones se deben completar sólo si el Panel decide aceptar con condiciones o si el equipo no está preparado todavía.*			
Sugerencias de los miembros del Panel *Los miembros del Panel realizarán un listado con las sugerencias (no condicionantes) para el equipo y para el Docente-facilitador.*			
Alianzas estratégicas que pueden ofrecer. *Los panelistas especificarán quiénes podrán ofrecer contactos a los equipos y recomendaciones para establecer alianzas estratégicas.*			
Comentarios adicionales del Panel			

GUÍA PARA INTEGRAR LA CARPETA DE RESULTADOS DEL EMPRENDIMIENTO

Nombre del equipo / colectivo: _____
Fecha: _____
Plantel: _____ Núm: _____ Grupo: _____ Turno: _____
Nombre del docente-facilitador: _____
Profesión / actividad laboral: _____
Correo electrónico: _____ Edad: _____

Descripción del problema o necesidad seleccionada: Tipo de problema/necesidad: (cultural, educativo, de salud, ambiental, económico, social, otro) ***Ámbito de acción:*** (en la colonia..., en la delegación..., en el municipio..., en el estado...).

Personas participantes en nuestro emprendimiento: (a quienes involucramos y participaron activamente)

NOMBRE COMPLETO DE CADA INTEGRANTE	EDAD	ESTUDIOS Y GRADO	CORREO ELECTRÓNICO

Descripción de los resultados que tuvimos en cada paso que seguimos para cumplir nuestro emprendimiento.

Reflexiones periódicas de nuestras acciones en el desarrollo del emprendimiento: ¿cómo nos sentimos realizando estas acciones? ¿Cómo podemos mejorar nuestras acciones? ¿Hemos cumplido con todas las cosas que nos hemos propuesto en nuestro Plan? ¿Hemos cumplido con todo lo que hemos comunicado a las personas involucradas en este emprendimiento? ¿Lo que estamos haciendo realmente contribuye a la solución del problema/necesidad? ¿Qué debemos cambiar? ¿Cómo podemos cambiarlo? ¿Cómo podemos involucrar a más personas? ¿Cómo podemos hacer de este emprendimiento un movimiento?

Descripción de los beneficiados directos e indirectos como resultado de nuestro emprendimiento, cumplimiento de metas: ¿quiénes, cómo y cuántos?

Evidencias gráficas (fotografías y videos)

Autoevaluación: ésta se realiza a partir de una reflexión honesta y autocrítica, explicando en forma oral a cada uno de mis compañeros de forma extensa y detallada las acciones por las cuales merezco determinada calificación.

Co-evaluación: se refiere al ejercicio de escuchar sin interrumpir la calificación que cada uno de mis compañeros me otorga, así como su explicación extensa y detallada al respecto. Una vez escuchadas todas las calificaciones de cada estudiante, éstas se suman con su auto-evaluación y se promedian.

La calificación que acuerda el equipo para cada estudiante es el resultado de sumar cada una de las calificaciones que le han otorgado sus compañeros más su auto-evaluación, promediada entre el número de participantes del equipo.

Nota: la calificación otorgada por la co-evaluación del equipo para cada integrante se promedia con la evaluación que hace el Docente- facilitador de su carpeta, la presentación en Panel de expertos (sesión 12) y la Exhibición de resultados (sesión 36).

GUÍA PARA ORGANIZAR SESIONES DE MENTORÍA

Propósito:

Cada equipo programará 8 sesiones de mentoría con un profesional dedicado a proponer y ayudar a los estudiantes a encontrar soluciones para el desarrollo de su Plan emprendedor.

Proceso:

Recuerda que la *tarea del mentor* es fortalecer y enriquecer la inducción de los estudiantes en el mundo emprendedor, para potenciar su desarrollo personal y profesional así como su contribución a los fines de su emprendimiento, de sus integrantes del equipo, de sus aliados estratégicos y de la comunidad.

Estructura de las sesiones de mentoría:

Sección 1. Conocimiento personal y profesional. Es momento de establecer un primer contacto, en donde mentor y estudiantes se conocen, se sugiere mencionar nombre, nivel de estudios e intereses (¿en qué actividades comunitarias has participado?, ¿por qué elegiste ser emprendedor?, ¿cuáles son tus pasatiempos e intereses personales?, ¿qué te gustaría estar haciendo años adelante y qué no te gustaría hacer?). Se sugiere que el estudiante también pregunte al mentor información sobre la organización para la que trabaja, el puesto o cargo que desempeña y su experiencia. Se recomienda que el equipo de estudiantes entreguen el Plan emprendedor o material de su emprendimiento para establecer el diálogo.

Sección 2. ¿Cuál es el reto u obstáculo? Momento en donde el estudiante planteará la situación al mentor, los dilemas que tenga o para pedirle alguna orientación u opinión. El mentor compartirá sus dudas y reflexiones (consejos, opiniones, recomendación de algún video, libro,

eventos o conversación) que resuelva la situación planteada por el estudiante. Considera repasar las metas del estudiante periódicamente para enfocar y medir el avance.

Sección 3. Compromisos y tiempo; en caso de requerirse, verificar los acuerdos que establezcan para dar seguimiento y definir fechas específicas para su cumplimiento.

Sección 4. Cierre. Es momento para reflexionar sobre los logros y desafíos enfrentados conforme al cumplimiento de metas de la mentoría y desafíos futuros; es fundamental identificar los tipos de apoyo que los estudiantes aun puedan requerir hacerlos notar y orientarlos para una posible mentoría con otro colaborador o si ambos así lo desean, plantear posibilidades para dar continuidad a esta experiencia. Finalmente, agradece la colaboración y desea lo mejor a los emprendedores.

En caso de solicitar más sesiones, el estudiante (o el equipo) tendrá que hablar directamente con el mentor para planear las posibles fechas.

Sobre el mentor

Perfil deseable:

- Ser una persona profesional, ética y con compromiso.
- Una personalidad amigable y educadora.
- Tener experiencia mínima de años 2 en el tema de emprendimiento [ya sea como docente, que tenga su propio emprendimiento o sea activo (a) dentro del Ecosistema Emprendedor]
- Tener tiempo disponible para otorgar las asesorías (como máximo 4 horas al mes).
- Contar con una red de relaciones (amistades, asociaciones, colegas, equipo de trabajo, familia, entre otras) que permitan derivar recursos para apoyar al estudiante.
- Disposición para compartir su experiencia y saber sobre el tema de emprendimiento.

Habilidades clave de un mentor:

- Escucha activa; establece una relación personal, crea un ambiente positivo y de aceptación que permita la comunicación asertiva. Al escuchar activamente, puede determinar los intereses y las necesidades del grupo de emprendedores y orientar tus aportes.
- Construcción gradual de confianza; puede incrementar la confianza si mantiene la confidencialidad en sus conversaciones, si cumple con reuniones y/o llamadas telefónicas tal y como fueron programadas, si demuestra interés y apoyo constantes y es honesto.
- Definición de metas y construcción de capacidades; colaborar con los emprendedores y

orientarlos para identificar recursos tales como personas, libros, artículos o herramientas e información en la web; también incentivarlos a crear conocimiento desde sus experiencias, brindar explicaciones o dar ejemplos útiles de la demostración de procesos. Formular preguntas que hagan reflexionar; visualizar junto con ellos perspectivas más amplias sobre sus responsabilidades y su organización; comentar las acciones que ha emprendido en su propia carrera – explicándoles sus motivaciones-.

- Aliento e inspiración; expresar al emprendedor que "cree en su capacidad para crecer tanto en el ámbito personal como profesional y que sabe que alcanzarán sus metas". Dar respuesta a sus preocupaciones o desafíos empleando palabras de comprensión y aliento; compartir ejemplos de otros líderes describiendo experiencias similares, errores y éxitos que han pasado para el logro de metas.

Trata de experimentar estas habilidades en cada una de las sesiones que realices con los estudiantes y grupos de emprendedores.

Instrumento de evaluación para mentorías

Tanto el mentor como el estudiante tendrán que entregar un cuestionario (conformado por 5 preguntas cada uno) después de cada sesión al Docente-facilitador en el que mencionen los avances (entregables) del proyecto de acuerdo a los tiempos establecidos, así como la motivación e iniciativa del grupo durante las mismas. Dicho instrumento será confidencial y con fines de mejora de las sesiones entre ambas partes.

Fecha: _____

Reporte para el mentor

No. de sesión: _____
Nombre del mentor: _____
Proyecto: _____

Contesta con toda honestidad las siguientes preguntas del 1 al 5 tomando en cuenta que el 1 es la calificación más baja y el 5 la más alta. Recuerda que este cuestionario es totalmente confidencial y con el fin de mejorar la calidad y dinámica entre mentores y emprendedores.

PREGUNTAS	1	2	3	4	5
1. ¿Cómo evaluarías la motivación del equipo en esta sesión?					
2. ¿Los emprendedores han cumplido en tiempo y en forma con los entregables establecidos por ambas partes?					
3. ¿Cómo evaluarías el desempeño del equipo en esta sesión?					
4. ¿Consideras que el grupo de emprendedores ha trabajado en equipo de manera equitativa?					
5. ¿Cómo calificarías la iniciativa del equipo para fomentar redes con el Ecosistema Emprendedor?					

Observaciones: _____

Fecha: _____

Reporte para emprendedores

No. de sesión: _____
Nombre del mentor: _____
Proyecto: _____

Contesta con toda honestidad las siguientes preguntas del 1 al 5 tomando en cuenta que el 1 es la calificación más baja y el 5 la más alta. Recuerda que este cuestionario es totalmente confidencial y con el fin de mejorar la calidad y dinámica entre mentores y emprendedores.

PREGUNTAS	1	2	3	4	5
1. ¿Cómo evaluarías la motivación y el interés de tu mentor en esta sesión?					
2. ¿El mentor ha cumplido en tiempo con las sesiones establecidos por ambas partes?					
3. ¿Cómo evaluarías la orientación y desempeño que te (les) dio el mentor en esta sesión?					
4. ¿Consideras que te han servido las sesiones para mejorar tu Plan emprendedor?					
5. ¿Cómo calificarías tu propio desempeño en las sesiones?					

Observaciones: _____

ENCUESTA DE NECESIDADES E INTERESES PARA EMPRENDEDORES

¿Te interesa participar en talleres TEMÁTICOS?

____ **SÍ,** entonces ¿Cuándo te convendría (en orden de preferencia)?

____ Entre semana por la tarde (4-6)
____ Entre semana por la noche (6-8)
____ Fin de semana por la mañana (10-12)
____ Fin de semana por la tarde (12-2)

____ **NO,** entonces ¿Por qué no?_____

¿Cuáles de los siguientes temas te interesan o te ayudarían para mejorar como emprendedor o para el desarrollo de tu Plan emprendedor? Por favor priorizar de 1 a 5 (1=mucho, 5=poco)

1-5	TEMAS	1-5	OPORTUNIDADES
	Emprendimiento social Identificar necesidades de la comunidad Trabajar en equipos Desarrollar un presupuesto Trabajo con voluntarios Temas de continuidad: ___ Generar recursos ___ Transición de liderazgo ___ Incorporación de nuevos miembros ___ Sistemas de organización ___ Mercadotecnia ___ Crear una visión y misión ___ Comunicar un mensaje ___ Prensa/medios de comunicación ___ Creando un sitio web efectivo ___ Posicionamiento de una marca ___ Vender servicios o productos ___ Liderazgo ___ Definir objetivos ___ Delegar ___ Formando un equipo ___ Manejo del tiempo ___ Resolución de conflictos ___ Reconocimiento ___ Evaluación ___ Leyes, derechos y obligaciones Política pública _____ Contabilidad _____ Participación electoral _____ Cultura _____ Salud _____ Educación _____ Empleo _____ Medio ambiente _____ Mujeres _____ Hombres _____ Niñas y niños _____ Violencia _____ Pobreza _____ Poblaciones indígenas _____ Otras _____		Talleres, clases (en persona) Boletín de noticias y oportunidades Conferencias Premios o becas Publicidad Mentores (profesionales voluntarios que darán consejos) Oportunidades virtuales para comunicarse con otros jóvenes líderes ___ Foros ___ Llamadas telefónicas ___ Blogs ___ Wikipedia ___ Radio ___ MSN, correo electrónico o teléfono Oportunidades regionales para comunicarse con otros jóvenes líderes Oportunidades internacionales para comunicarse con otros jóvenes lideres Directorio de servicios y oportunidades en internet Participar en un Comité de Emprendimiento Base de datos de empleo

REPORTE DE TALLERES TEMÁTICOS

1.1 DATOS DEL MEEMS.	
Nombre y número de la IPEMS:	
Nombre del coordinador del MEEMS:	
Correo electrónico:	
Teléfono móvil (incluir clave lada):	
Teléfono fijo (incluir clave lada):	
Dirección (incluir ciudad, provincia y código postal):	

2. Informe del evento:

2.1 INDICA ¿CUÁL FUE EL PROCESO PARA SELECCIONAR LOS CUATRO TEMAS PRIORITARIOS DE LOS TALLERES IMPARTIDOS EN EL M2?
2.2 MENCIONA LOS DATOS DE LOS TALLERISTAS-PONENTES (NOMBRES | INSTITUCIÓN | TEMA DEL TALLER | OBJETIVO Y VALORACIÓN DE SU EXPOSICIÓN - SEGÚN ENCUESTA DE SATISFACCIÓN.
2.3 ¿CUÁL FUE LA SEDE? ¿QUÉ TEMAS SE ABORDARON, BAJO QUÉ METODOLOGÍA, EN QUÉ FECHA Y HORARIO?

2.4 ¿QUIÉNES PARTICIPARON? (NÚMERO Y TIPO DE PARTICIPANTES)
2.5 OPINIONES DE LOS ESTUDIANTES RESPECTO AL TALLER (3 TESTIMONIOS POR TALLER)

3. Anexar carpeta de evidencias:

3.1 Archivo fotográfico de cada taller.
3.2 Lista de asistencia (ver Anexo 9_LO)
3.3 Encuesta de satisfacción de eventos (ver Anexo 17_LO)

FORMATO DE EVALUACIÓN FINAL DE EMPRENDIMIENTOS

Plantel: _____ Fecha: _____
Nombre del Proyecto: _____ Número de emprendedores: _____
Nombre del evaluador | actor del Ecosistema: _____ Firma: _____

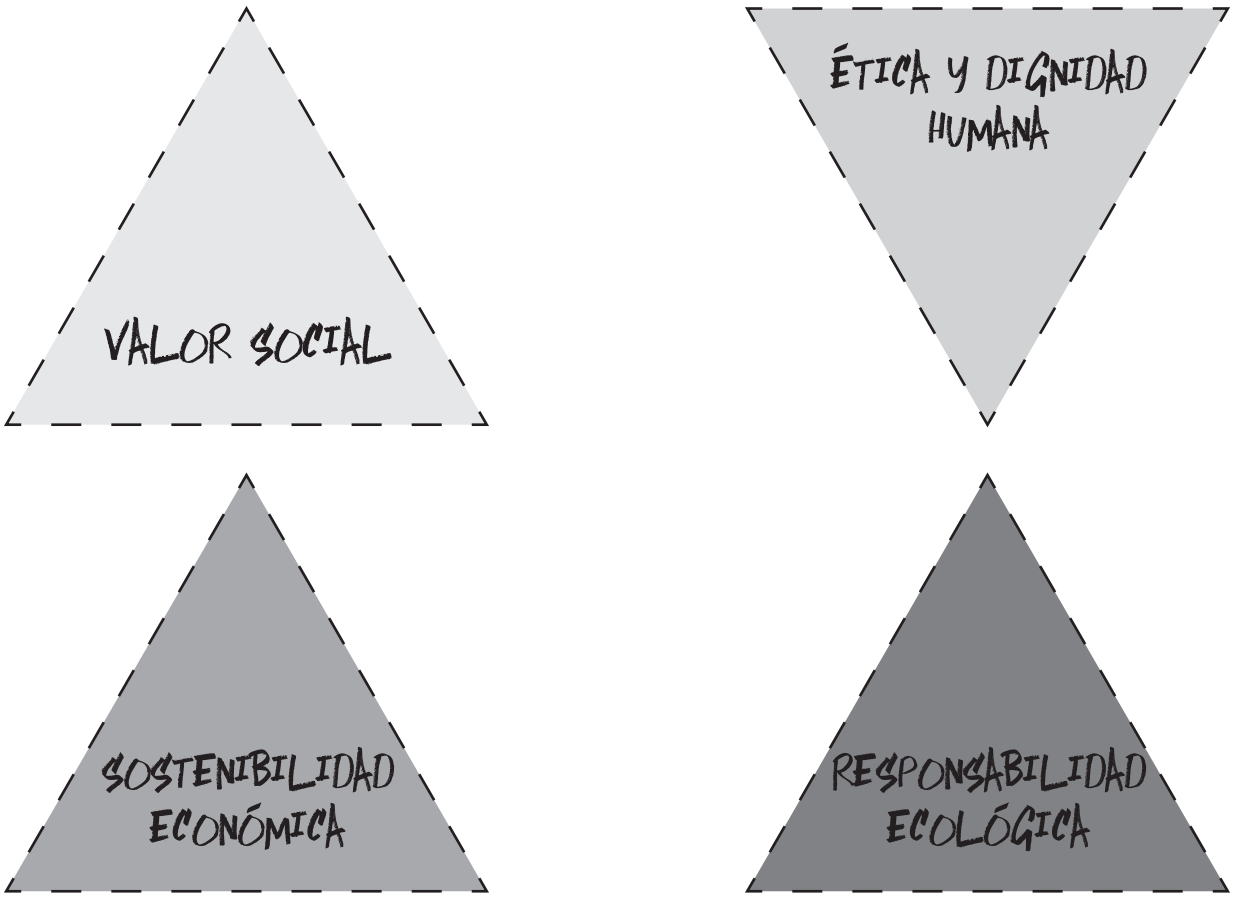
Instrucciones:

- Es una evaluación basada en la observación de las habilidades del estudiante en torno al liderazgo, comunicación, trabajo en equipo, innovación, diseño del proyecto y sostenibilidad.
- Cada criterio establecido en el instrumento será valorado con base en una escala de 0 a 2, donde 0 representa la no existencia del criterio, 1 la presencia parcial del criterio y 2 la incorporación absoluta del mismo en relación al grupo de estudiantes o del emprendimiento. En cada proyecto debe indicar el puntaje asignado a cada criterio, el cual se totalizará en la última casilla de cada proyecto.
- Considerando que es un equipo el que presenta el emprendimiento (de entre 3 y 5 estudiantes), se evaluará tomando en cuenta el promedio obtenido de la evaluación de los integrantes para efectos de la calificación total.

FACTOR A EVALUAR	ESCALA	1	2	3
LIDERAZGO				
1. Dirigen su emprendimiento y desarrollan de manera directa sus actividades.				
2. Obtienen los resultados según las metas establecidas.				
3. Identifican claramente sus aprendizajes.				
4. Demuestran habilidades emprendedoras y/o potenciales e interés para desarrollarlas*				
5. Muestran un compromiso con el emprendimiento.				
COMUNICACIÓN				
6. La información presentada es clara y concisa.				
7. Identifican y comunican claramente el valor de su emprendimiento (contribución al país).				
8. Tienen visión de futuro de su emprendimiento y habilidad para comunicarlo a otras personas.				
9. Muestra el impulso y la convicción necesaria para alcanzar el éxito.				
10. La estética, creatividad e información ofrecida del emprendimiento es la adecuada.				
11. Usan herramientas innovadoras para presentar los resultados del emprendimiento.				
TRABAJO EN EQUIPO				
12. Involucran aliados que ayudan al fortalecimiento del emprendimiento.				
13. Coordinan acciones exitosamente; fomentan el trabajo en equipo y la cooperación				
14. Cuentan con elementos académicos mínimos sobre emprendimiento				
15. Refieren un plan de sucesión para el liderazgo del emprendimiento.				
INNOVACIÓN				
16. El producto o servicio presenta elementos de originalidad, creatividad y calidad.				
17. Reconoce que su emprendimiento presenta la forma más adecuada para resolver el problema.				
18. Identifican los retos del equipo y del emprendimiento y proponen soluciones inmediata				
CONSISTENCIA DEL DISEÑO DEL PROYECTO				
19. El equipo presenta el documento del Plan emprendedor con el formato básico.				
20. Se comprende con claridad el problema o necesidad que satisface el producto o servicio.				
21. El emprendimiento evidencia que sus objetivos son claros, alcanzables y de beneficio para la comunidad.				
22. Muestra factibilidad en el cumplimiento de las metas en relación con los tiempos planteados.				
SOSTENIBILIDAD				
23. Tiene elementos que reflejan responsabilidad social y/o ambiental.				
24. El emprendimiento tiene elementos que demuestran su sostenibilidad financiera y operativa.				
25. El emprendimiento muestra estructura y potencial para continuar después del periodo establecido.				
PUNTUACIÓN TOTAL (MÁXIMA=50)				

Evaluador: indica si crees que los emprendedores, así como su emprendimiento, tienen potencial, opciones de articulación o vínculo con oportunidades de formación y/o acceso a capital.

EMPRENDEDIMIENTOS DE TRIPLE IMPACTO
(PARA RECORTAR Y MOSTRAR A LOS ESTUDIANTES)



(Fin) **(Medio)** **(Obligación)**