



EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS
PARA INICIATIVAS SOCIALES

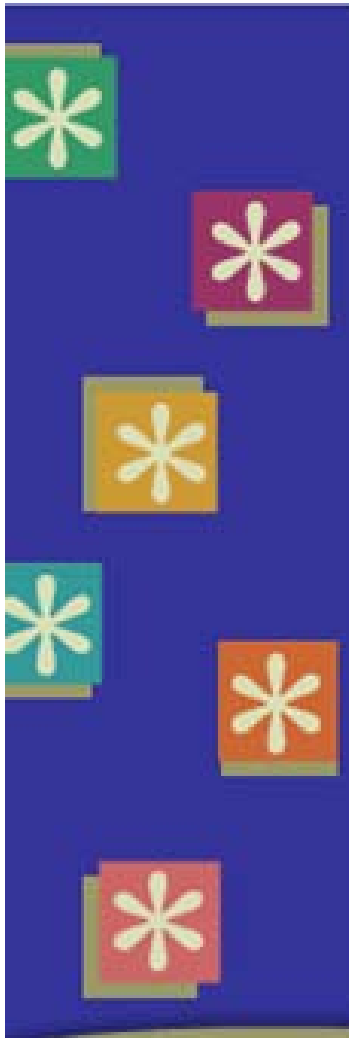


FORO REGIONAL

Una Nueva Agenda para la Reforma del Sector Salud

Antigua, Guatemala,
19 - 22 de julio, 2004

Claudia Muñoz-Reyes P.
PROCOSI

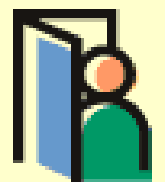
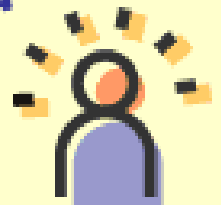




EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



“ ¿Alguna vez ha tenido usted una idea revolucionaria, una idea que podría crear toda clase de posibilidades para incrementar la cobertura, proporcionar un mejor servicio, reducir el sufrimiento, o desarrollar una gerencia innovadora, para luego darse cuenta que no puede venderle la idea a los demás? ”





EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS
PARA INICIATIVAS SOCIALES



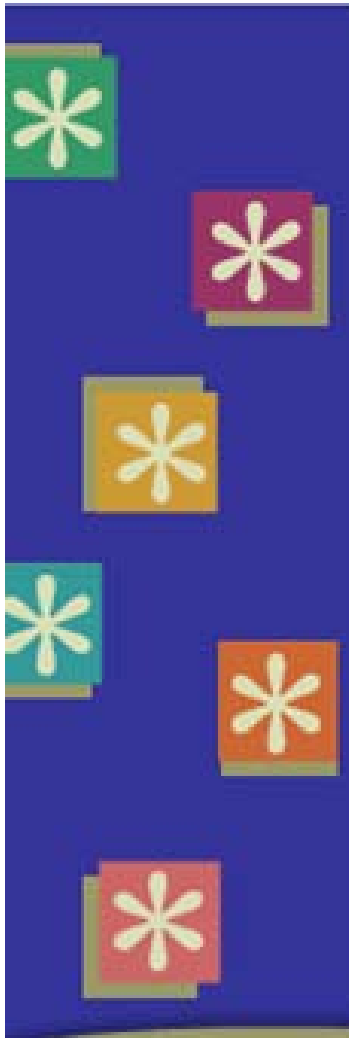
El Arte de Adaptar Planes de Negocios para Iniciativas Sociales

Un esfuerzo conjunto entre

Management Sciences for Health

y

la Red PROCOSI



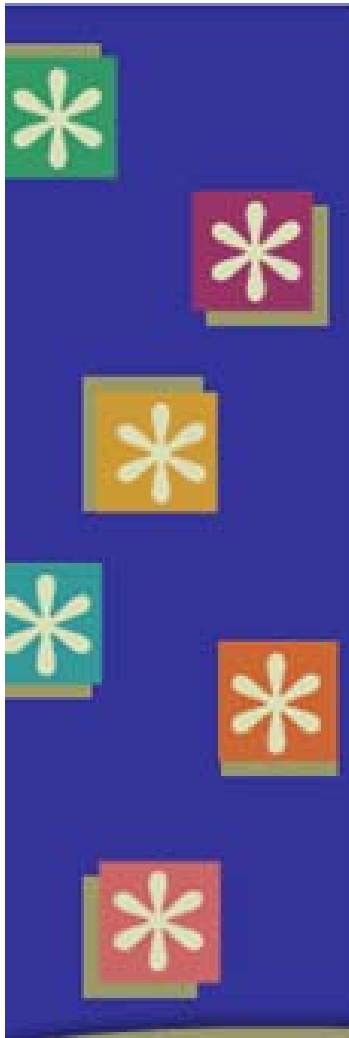


EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



Esquema de la Presentación

- I. Breve descripción de la Red PROCOSI
- II. La Necesidad de la Planificación de Negocios
- III. El Programa
- IV. Una Introducción al CD-ROM
- V. La Experiencia de PROCOSI como Socio para América Latina
- VI. El Modelo de Sustentabilidad
- VII. La Demanda e Inversionistas potenciales





EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



PROCOSI es la mayor Red boliviana de Organizaciones sin fines de lucro que contribuye a mejorar la salud integral de la población, con acciones dirigidas a fortalecer la ejecución de los Programas de desarrollo y salud de sus miembros e influenciar en políticas públicas.



La mayor Red de ONGs trabajando por la Salud y el Desarrollo en Bolivia

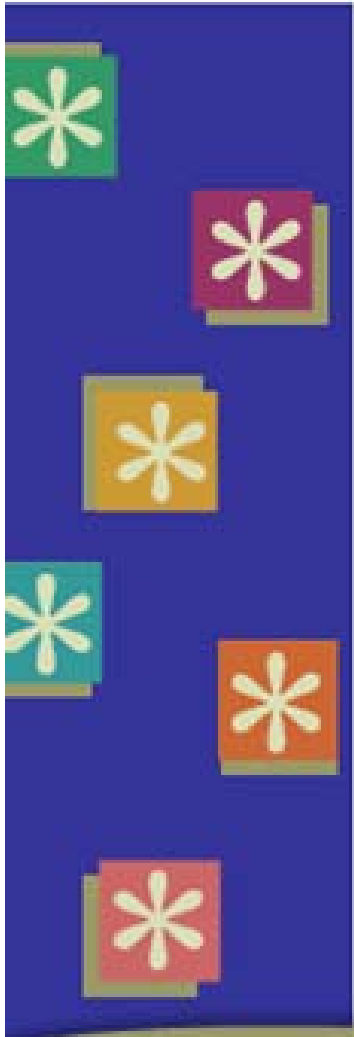


EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS

PARA INICIATIVAS SOCIALES



Miembros de la Red



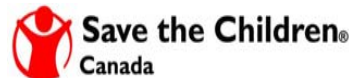
Fundación "Cuerpo de Cristo"



IPTK



Centro de



Salud



Visión Mundial



Food for the Hungry International Bolivia



PROGRAMAS PARA LA MUJER



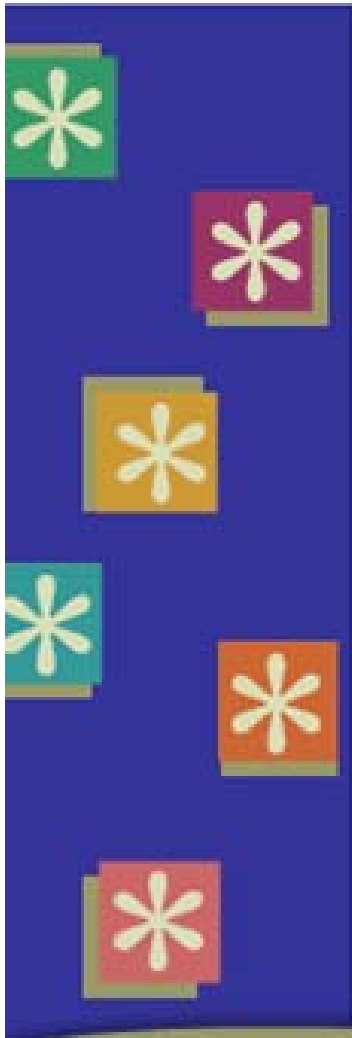


EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



Áreas temáticas de intervención de la Red PROCOSI

- **Salud Pública**
- **Desarrollo comunitario**
- **Microfinanzas**
- **Desarrollo rural agropecuario**
- **Desarrollo local**
- **Educación**
- **Seguridad Alimentaria**
- **Género**
- **Participación ciudadana**



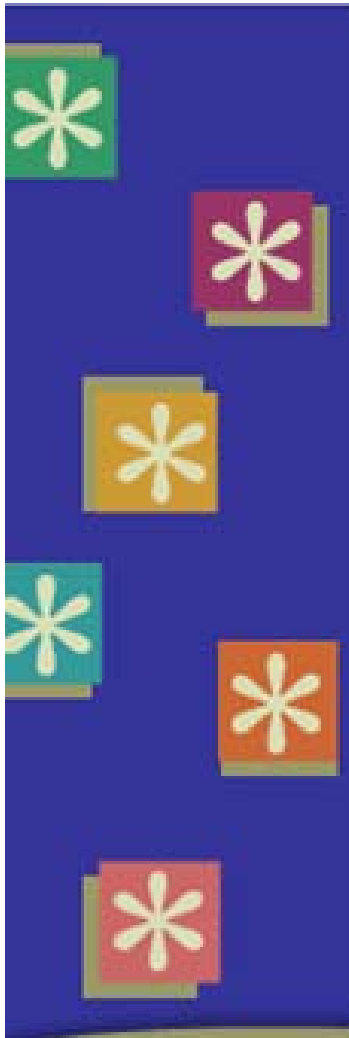


EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



La Necesidad de la Planificación de Negocios

- Diversificar fuentes de financiamiento y reducir riesgos.
- Establecer alianzas estratégicas entre ONGs/ del sector público y el sector privado.
- Hablar con el sector privado utilizando sus términos.
- Introducir productos y servicios nuevos que logren hacer una diferencia.
- Vincular la inversión de dinero con resultados.



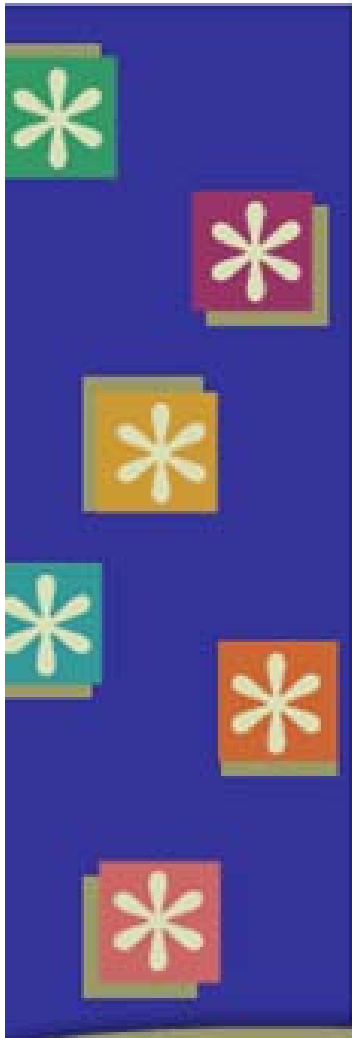


EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



El Programa

- Es una estrategia “sur-sur” de generación de capacidad local, dirigida a fortalecer ONGs, PYMES y Municipios.
- Se trata de brindar una herramienta eficaz para la diversificación de fuentes de financiamiento.
- Es una forma de acercarse al sector privado con productos y servicios que tengan resultados medibles.



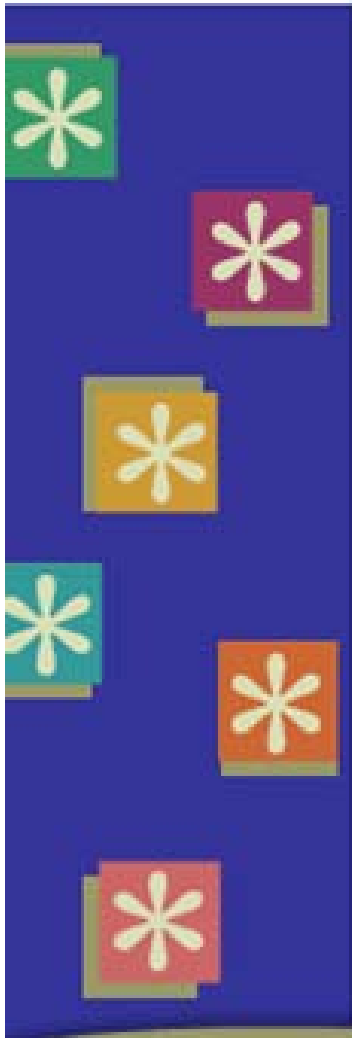


EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



El Objetivo

Ofrecer una tecnología de planificación de negocios, que permita dar los elementos necesarios, a las organizaciones participantes para desarrollar y vender ideas revolucionarias, que generen un retorno tanto social como financiero, a la inversión.



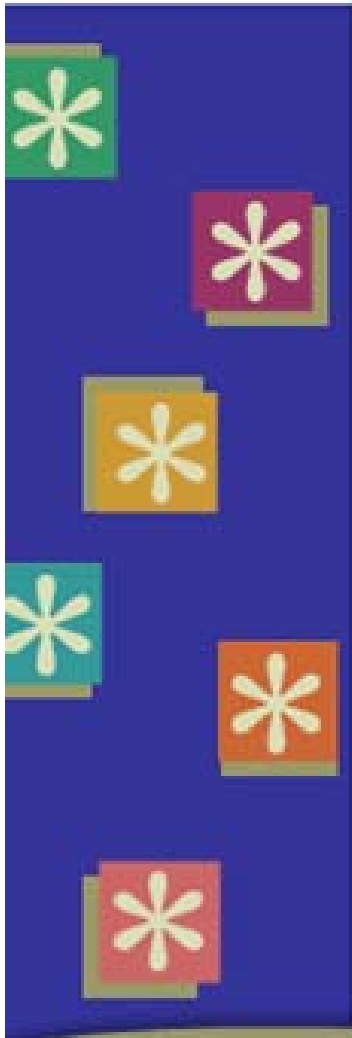


EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



Las Premisas...

1. Que las buenas ideas atraen dinero (financiamiento).
2. Que el financiador o inversionista quiere que su dinero logre una diferencia en la vida de las poblaciones menos favorecidas.
3. Que las ideas **generadas** por la organización son más atractivas que aquellas **adaptadas** por la organización.





EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



Los Objetivos de Aprendizaje...

1. Enunciar la misión de la organización.
2. Articular ideas revolucionarias en forma de productos y servicios nuevos.
3. Evaluar el mercado potencial y diseñar un plan de mercadeo.
4. Identificar un equipo de diseño e implementación.
5. Estimar las necesidades financieras para el diseño y el lanzamiento.
6. Proyectar el retorno social de la inversión y si corresponde, el retorno financiero.



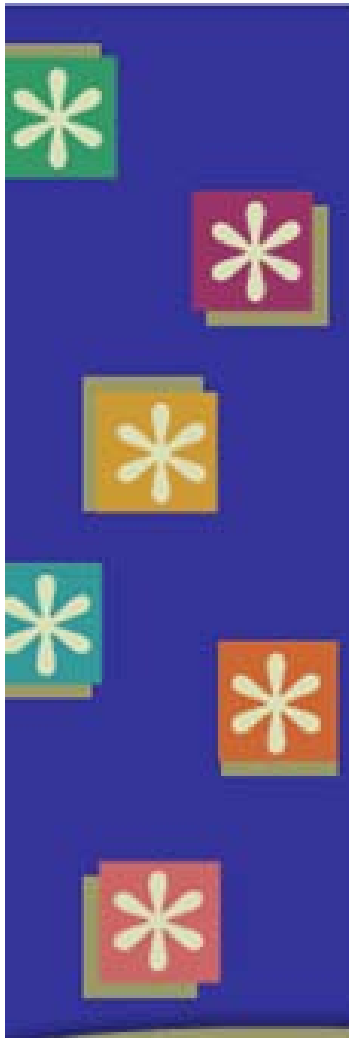
EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



Una Introducción al CD-ROM

Los Seis Módulos...

1. La Misión de la Organización
2. La Idea Revolucionaria
3. El Mercado y el Plan de Mercadeo
4. El Equipo de Diseño e Implementación
5. Los Requerimientos Financieros
6. Las Proyecciones de Retorno Social



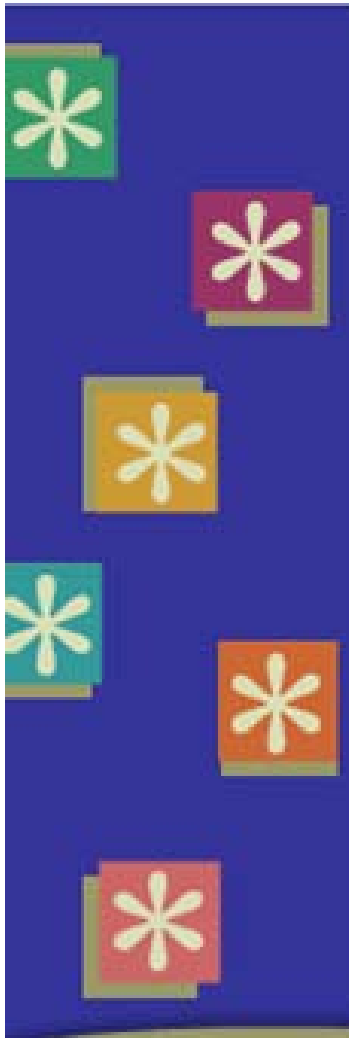


EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



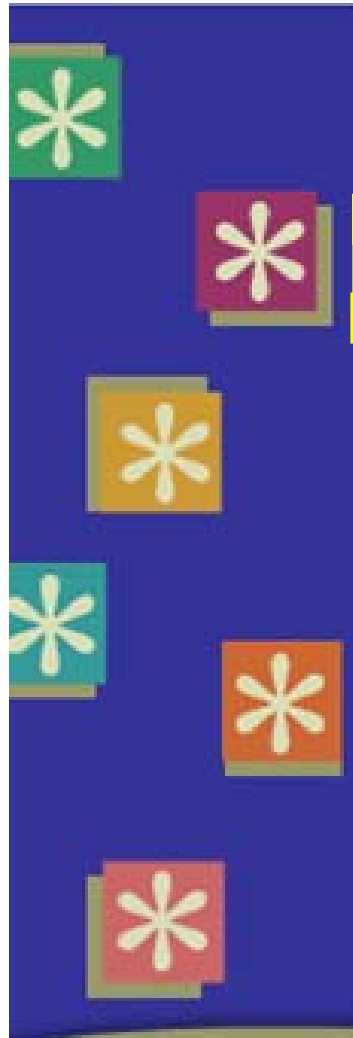
Los Elementos de cada Módulo...

- La Introducción
- Los Objetivos de Aprendizaje
- El Producto
- Los Componentes
 - Sondeos Guiados
 - Tareas
 - Ayudas de Aprendizaje
 - Recursos/Términos y Definiciones





EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



Introducción
Objetivos
Productos

EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS
PARA INICIATIVAS SOCIALES

MODULO I I: La Idea Revolucionaria

Introducción

Lea lo siguiente antes de avanzar hacia el Módulo II, Objetivos de Aprendizaje.

A esta altura del Programa de Planes de Negocios, usted ha investigado su organización y la ha presentado para atraer a donantes e inversores hacia el resto de su plan de negocios.

Propósito: Este módulo fortalecerá su habilidad para generar ideas revolucionarias que capturarán la atención de financiadores y ganará su apoyo.

Proceso: Durante este módulo, deberá concebir, probar, moldear y articular las ideas revolucionarias que le encaminará hacia el desarrollo de nuevos productos y servicios. Se le presentará la Tecnología para elaborar un Mapa Estratégico para ayudarle a crear ideas revolucionarias para mejorar la calidad de vida de su población meta. Después de transformar estas ideas en productos y servicios, deberá realizar un proceso de selección para determinar cuál de ellos debe ser el punto focal de su plan de negocios. Finalmente, aprenderá como animar a otros y obtener su apoyo para las ideas propuestas.

SIGUIENTE >

Resumen del Programa | Recursos | Utilización del CD-ROM
Términos y Definiciones



EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES

MODULO I: La Misión de la Organización

Componente I: La Historia de la Organización



SONDEO GUIADO

Consulte las siguientes preguntas con su grupo antes de avanzar al Componente I, Tarea. Las respuestas a este sondeo guiado le ayudarán para completar la Sección I del plan de negocios.

1. ¿Cuándo fue fundada su organización? ¿Cuáles fueron la visión y misión de su organización en sus inicios? ¿Han cambiado? ¿Si es así, cuál es la visión actual? ¿Cuál es la misión actual?
2. ¿Cuáles son las características del (los) fundador (es)? ¿Del liderazgo actual? ¿Cómo motivan e inspiran estos líderes a otros?
3. ¿Cuáles fueron algunos de los obstáculos que surgieron en la creación de su organización? ¿Cómo fueron superados?
4. Describa algunos de los acontecimientos importantes, los resultados y las áreas de impacto que han modelado a su organización.

< PREVIO | SIGUIENTE >

Resumen del Programa | Recursos | Utilización del CD-ROM

Términos y Definiciones

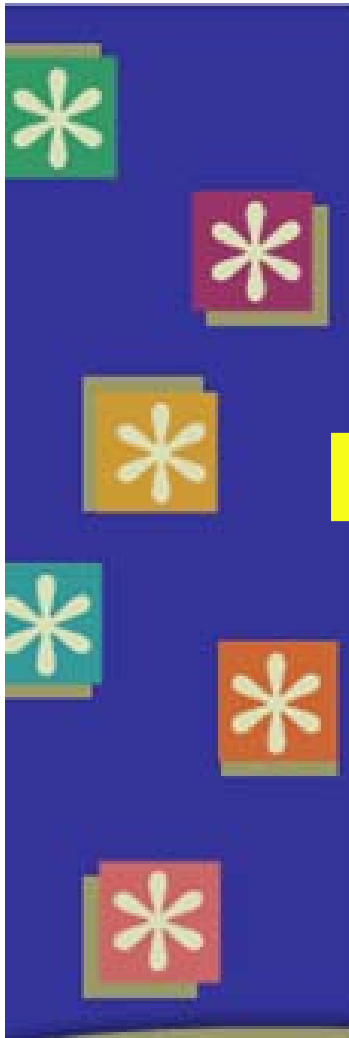


Instrucciones Técnicas:

1. Haga clic [aquí](#)
2. Haga doble clic en el nombre de archivo "Sondeo Guiado Histórico"
3. Conteste las preguntas con su grupo y asegúrese de guardar el trabajo realizado

Hojas de Trabajo

Sondeos
Tares





EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



MODULO I: La Misión de la Organización

Componente III: La Posición Estratégica de la Organización



AUDIO

Lea y escuche los siguientes audio clips antes de avanzar al Componente IV. Por favor tome nota que necesitará tener instalado en su computadora un programa que pueda tocar archivos de formato WAV para poder escuchar los clips incluidos abajo. Encontrará información adicional al lado de los vínculos.

Para entender completamente las opciones de posicionamiento estratégico y donde encaja su organización, nos referiremos a unos audio clips preparado por el Profesor Hax y aplicaremos una adaptación del Modelo Delta a su organización.



Arnoldo Hax

[El origen del Modelo Delta](#)
(2:23)

[¿Cómo se aplica este modelo al sector sin fines de lucro y al sector público?](#) (4:09)

[Mejor Producto o Servicio](#)
(1:08)



Ayuda de Aprendizaje: Dentro del Modelo Delta

1. Esta ayuda de aprendizaje le asistirá a completar su tarea
2. Haga clic [aquí](#) para leer la ayuda de aprendizaje



Ayuda de Aprendizaje: El Modelo Delta - Descubriendo Nuevas Fuentes de Rentabilidad en una Economía de Redes

1. Esta ayuda de aprendizaje le ayudará a completar su tarea
2. Haga clic [aquí](#) (Word, 202Kb) para leer la ayuda de aprendizaje

Ayudas de Aprendizaje

- Introducción
- Objetivos de Aprendizaje
- Producto
- Componente I
- Componente II
- * Componente III
La Posición Estratégica de la Organización
 - ▶ [Audio](#)
 - [Tarea](#)
- Componente IV
- ¡Felicitaciones!



EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS



TERMINOS Y DEFINICIONES

A | B | C | D | E | F | G | H | I | L | M | N | P | R | S | T

A

Acceso a canales de distribución:

Esto es importante si la organización tiene planes de ingresar a un sector o mercado nuevo que requiere la distribución de nuevos productos o servicios. Si ya existen canales de distribución para los productos y servicios actuales, será más fácil introducir el nuevo producto o servicio en el nuevo sector o mercado.

Acceso a la tecnología más moderna:

La tecnología juega un papel crítico en el diseño y la entrega de nuevos productos y servicios. Si una organización tiene un acceso amplio a la tecnología moderna requerida para un ingreso exitoso, será más factible que pueda entrar al sector o al mercado.

Amenazas de la competencia:

Esto examina la relación entre sus competidores y su organización en términos del número de organizaciones competidoras, el crecimiento del mercado objetivo, el grado de especialización de sus productos y servicios y la diversidad de los competidores. Idealmente, los nuevos productos y/o servicios de su organización, tendrán una mayor competitividad en el mercado si: 1) el número de competidores equilibrados es pequeño (similar en tamaño, gama de productos y filosofía), 2) el mercado objetivo tiene un crecimiento rápido, 3) las características de los nuevos productos y/o servicios son especializadas (los artículos de consumo no pueden ser especializados o diferenciados), y 4) los competidores no tienen mucha variedad en la línea de sus productos y servicios.

Recursos



EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



La Experiencia como Socio para América Latina

*Cambio de Paradigma: de un proyecto a un
producto/servicio*

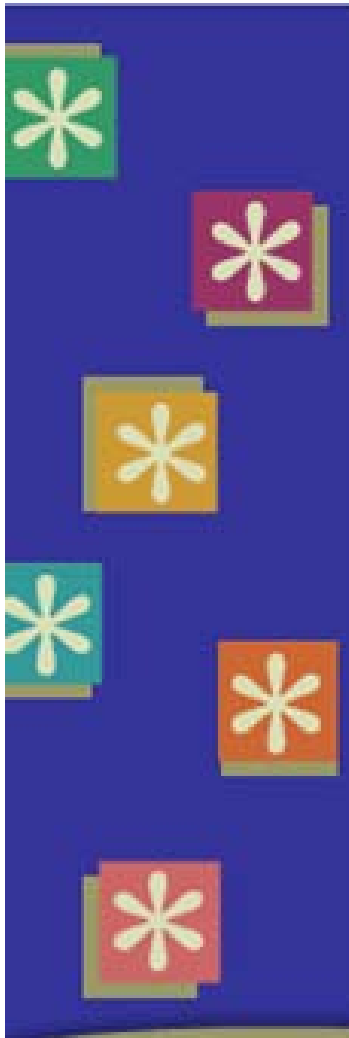




EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



Cambio de Paradigma: de adaptar actividades existentes a generar ideas revolucionarias

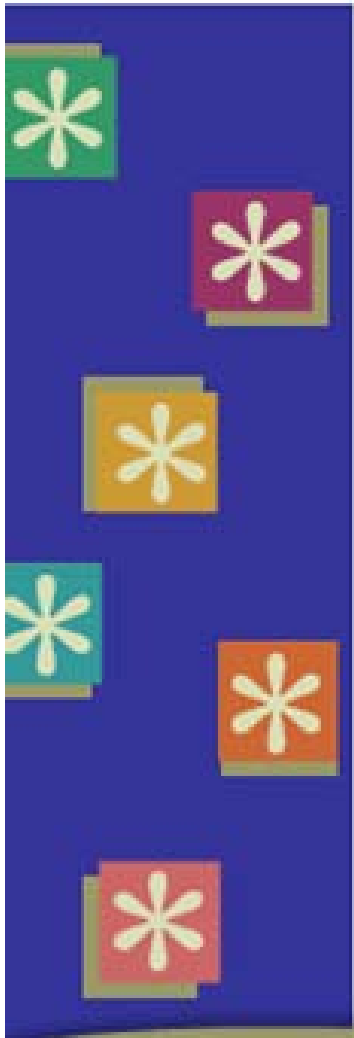




EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



Cambio de Paradigma: de presentaciones tradicionales a promociones puntuales para captar interés





EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



Cambio de Paradigma: de un curso a un programa con tecnología





EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



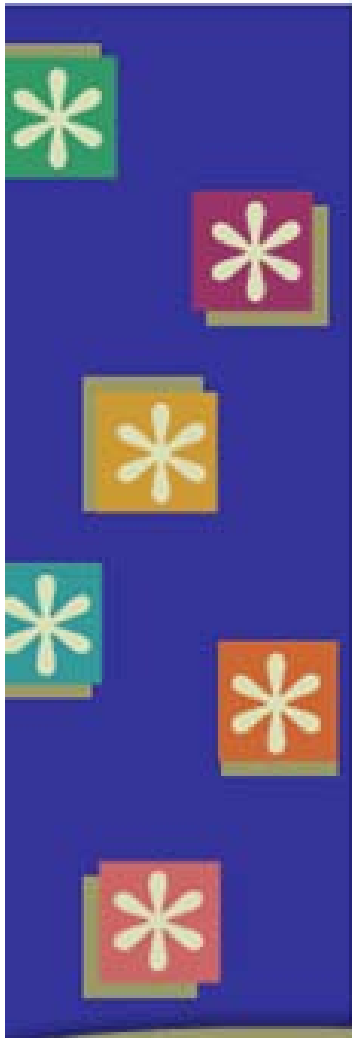
Las Ideas innovadoras de PROCOSI...

- ***APROSAR*** — Un manual en el que se cruzan referencias de medicina tradicional con protocolos de tratamientos de medicina occidental.
- ***Esperanza*** — Establecimiento de un centro de capacitación, donde las mujeres pueden aprender habilidades de un oficio y tomar cursos básicos de negocios.
- ***PROCOSI*** — Programa de Planificación de Negocios entregado a través de la Region.
- ***CIES*** — Calidad y capacidad en servicios de salud reproductiva para hombres.



Las Ideas innovadoras de NICASALUD...

- **CEPRESI** — Implementar un Centro Médico para ofrecer salud integral a hombres.
- **PROVADENIC** — Ampliar su Centro de Capacitación (CECAPRO) ofreciendo servicios de apoyo para ayudar a la sostenibilidad de los servicios de PROVADENIC.
- **PROMUJER** — Implementar un servicio de capacitación en enfoque de género a sus socias de microcrédito y otras ONGs en Nicaragua.
- **NICASALUD** — Implementar un Centro de Cápacitación que brinde servicios integrales a distintas organizaciones en Nicaragua.
- **PROFAMILIA** — Ampliar su población meta y sus servicios, a través de la implementación de una "EMPRESA MEDICA".





EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES

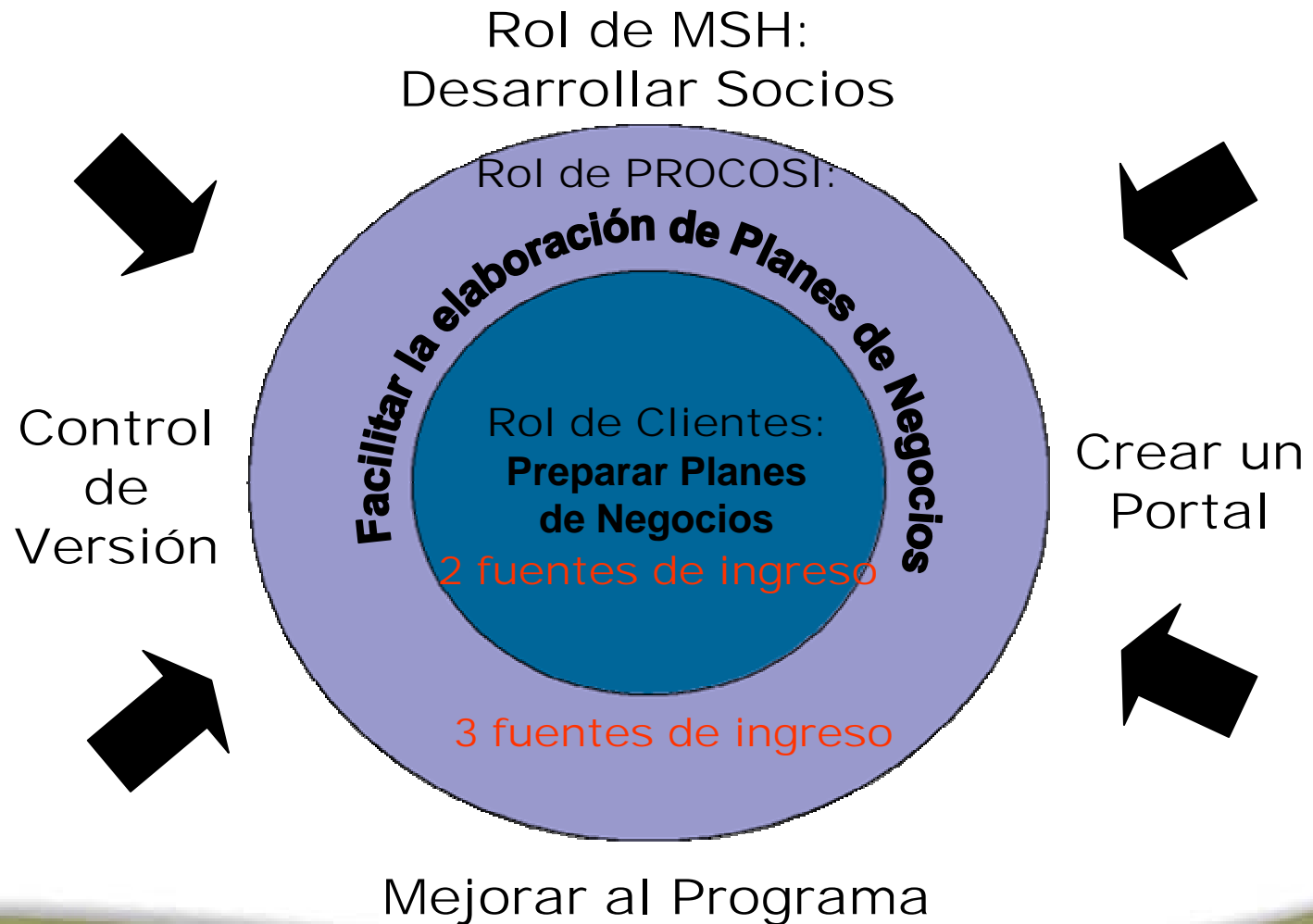
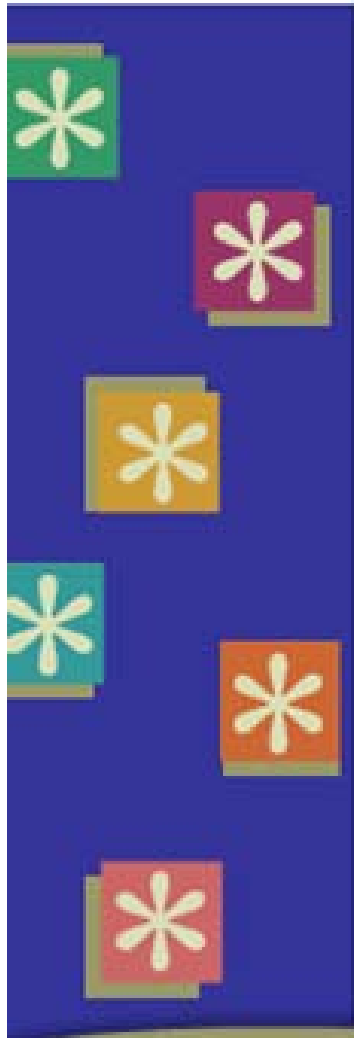


El Impacto del Programa...

- Una transformación de actitud sobre desarrollo de nuevos negocios y conceptos relacionados
- Equipos organizacionales fortalecidos
- Procesos internos y sistematización de información mejorados
- Aplicación de las nuevas habilidades y conceptos



El Modelo de Sustentabilidad





El Modelo de Sustentabilidad

Rol de MSH: **Inversión: 450k**
Desarrollar Socios

Rol de PROCOSI:

Facilitar la elaboración de Planes de Negocios

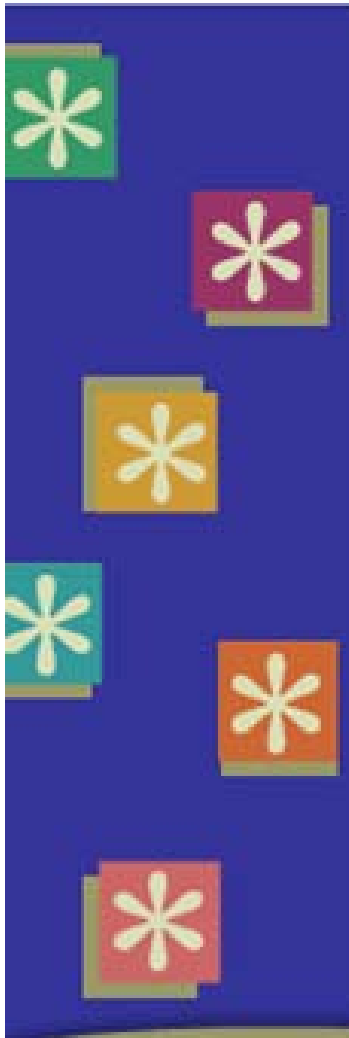
Rol de Clientes:
Preparar Planes de Negocios

Retorno: 385K en financiamiento

Crear un Portal

Mejorar al Programa

Control de Versión

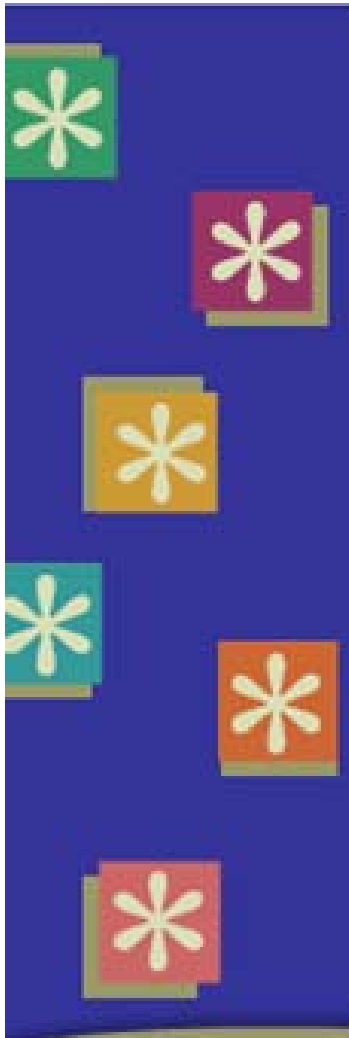




EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



La Demanda Actual...



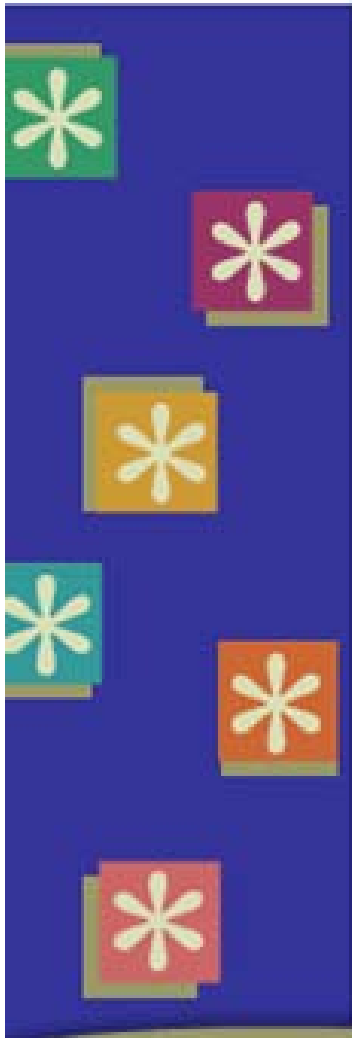


EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



Inversores Potenciales...

- GlobalGiving.com
- EngenderHealth
- Embassy of the Netherlands
- Embassy of Belgium
- Embassy of Spain
- Embassy of Italy
- World Bank
- IDB/MIF
- CAF
- L&M/Nicaragua
- AWARE-West Africa





EL ARTE DE ADAPTAR PLANES DE NEGOCIOS PARA INICIATIVAS SOCIALES



globalgiving

Disease Reduction through Improved Sanitation

Amongst the most impoverished of Bolivia's cities is El Alto. El Alto has a population of 590,000 inhabitants, and is home to an increasing population of migrants that arrive from rural areas. According to the data of the last census, 73% of the families residing in El Alto live below the poverty line. The degree of environmental deterioration in El Alto is very advanced due to the lack of the education of the population, the absence of basic services and infrastructure, and the environmental contamination from the factories in residential zones. Only 29% of the population has access to an installed sewage system, and 66% has access to potable water. Moreover, 80% of the population does not even have trash removal. Indeed, El Alto produces 160 tons of garbage a day and can only collect 100 tons. Therefore, the remaining 60 tons are scattered in the streets, where the children play on top of garbage heaps. This problem needs to be tackled by the community itself. It is precisely with this idea in mind that Project Concern International (PCI) proposes to form a Youth Ecological Movement that works to improve its surroundings, while mobilizing their community with messages that convey the need for residents to take responsibility for their garbage problem. According to the Census 2001, El Alto is one of the cities with the greatest concentration of young people. It is also known that the young people of the city are also faced with a series of problems related to the alcohol, drugs and gangs. And when there are no activities that support a healthy and constructive development of young people, they tend to dedicate their time to less constructive activities, like those mentioned previously. This impetus behind the formation of the Youth Ecological Movement stems, not only from the need to promote a youthful leadership in the city of El Alto, but also from the immediate urgency to generate a mindset of co-responsibility with the environment.

