

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

TABLA DE CONTENIDO

1. OBJETIVO:	1
2. ALCANCE:	1
3. DEFINICIONES:	1
4. ACTIVIDADES:	2
SESIÓN 1:	2
PRESENTACIÓN DEL TALLER (10 minutos)	2
SESIÓN 2: (5 minutos)	6
GENERALIDADES DE LA INDEMNIZACIÓN	6
SESIÓN 3: (xx minutos).....	7
INVIRTIENDO LA INDEMNIZACIÓN EN LA CREACIÓN O FORTALECIMIENTO DE UN PROYECTO/UNIDAD PRODUCTIVA	7
Anexo 1: Control de cambios.....	18

1. OBJETIVO:

Brindar información y herramientas para que las víctimas puedan conocer cómo planear la inversión en emprendimiento o fortalecimiento de un proyecto productivo

2. ALCANCE:

La actividad inicia con la bienvenida y saludo a los y las asistentes al taller, informando que van a poder recibir en el mismo. Por último, la actividad finaliza con el desarrollo de la actividad de retroalimentación de los conceptos vistos en el taller.

3. DEFINICIONES:

- **AHORRO:** Es el recurso que se guarda, por un determinado tiempo, y con una cierta periodicidad, con el fin de hacer uso de éste en el futuro.

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

- **CRÉDITO:** Es el préstamo de un recurso en el presente, para que sea devuelto, mediante cuotas previamente pactadas.
- **PRESUPUESTO:** Es el registro de las cuentas de las personas (sus hogares), los ingresos menos los gastos.

4. ACTIVIDADES:

SESIÓN 1:

PRESENTACIÓN DEL TALLER (10 minutos)

Tema No. 1: ¿QUÉ ES EL TALLER APRENDIENDO A INVERTIR LA INDEMNIZACIÓN EN LA CREACIÓN O FORTALECIMIENTO DE PROYECTOS PRODUCTIVOS?

PASO 1: SALUDO Y BIENVENIDA A LOS Y LAS PARTICIPANTES. PRESENTACIÓN DEL TALLER

Salude a Las personas y deles la bienvenida. Indíqueles que el taller es organizado por el Programa de Acompañamiento de la Unidad para las Víctimas. Señale que el Programa de Acompañamiento busca acompañarlos para que inviertan adecuadamente su indemnización, y que específicamente este taller busca brindarles herramientas para que inviertan su indemnización en la creación o fortalecimiento de sus proyectos o unidades productivas.

Enfatice en que la decisión de inversión de la indemnización es libre y voluntaria, pero que el Programa está realizando este taller debido a que ellos y ellas, al momento de construir la asesoría en el Derecho a la Reparación Integral (antes PAARI), con el enlace integral, manifestaron su deseo de acompañamiento para invertir la indemnización en la línea de creación o fortalecimiento de proyectos productivos. Tenga en cuenta éstas preguntas orientadoras, con el fin de generar recordación sobre este momento (dónde le fue formulado la asesoría en el Derecho a la Reparación Integral (antes PAARI), con quién asistió, hace cuánto hizo el ejercicio, entre otros).

Nota: para el desarrollo de todo el taller tenga especial atención en las personas que no sepan leer y escribir y apóyelas para que puedan realizar los ejercicios sin hacer evidente esta situación con los y las demás participantes.

EJEMPLO:

¡Buenos días! Bienvenidos(as) al taller de orientación para la inversión de la indemnización en la CREACIÓN O FORTALECIMIENTO DE SU PROYECTO PRODUCTIVO. Este taller es organizado por el Programa de Acompañamiento a la Adecuada Inversión de la Indemnización de la Unidad para las Víctimas. El Programa de Acompañamiento, como su

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

nombre lo indica, busca acompañarlos (las) para que los dineros que van a recibir de la indemnización administrativa puedan ayudarles a realizar sus sueños; pero en general para que pueden invertir sus recursos en este tipo de iniciativas.

Este taller de orientación para la inversión en la CREACIÓN O FORTALECIMIENTO DE SU PROYECTO PRODUCTIVO se realiza a petición de ustedes. ¡Sí, como lo oyen! Cada uno(a) de ustedes al momento de realizar el PAARI con el Enlace Integral manifestó que quería recibir acompañamiento en la inversión de su indemnización y que quería invertir el dinero en la creación o fortalecimiento de su proyecto o unidad productiva, (¿Se acuerdan?).

Por esta razón les invitamos a este taller y agradecemos que hayan venido. Recuerden que la inversión de la indemnización es una decisión autónoma, de cada persona y nosotros únicamente queremos acompañar este proceso para que tomen sus decisiones.

Paso 2: PRESENTACIÓN DE LOS PARTICIPANTES

Requerimientos:

Papelógrafo y marcadores y/o computador, proyector y presentación

Papel de colores, marcadores y cinta adhesiva

La presentación de las víctimas al taller busca indagar sobre las preferencias actuales de inversión, su expectativa en concreto frente a la creación o fortalecimiento de su proyecto o unidad productiva y sus experiencias en la materia.

Para ello pida a los y las participantes que se organicen en parejas y se presenten, indíqueles que anoten sus nombres en rótulos de papel para que lo porten a lo largo del taller en un lugar visible. Oriente que pidan asistencia si requieren apoyo en la escritura de los nombres.

Invite a que además de decir sus nombres le cuenten a su pareja sí desean invertir en la creación o fortalecimiento de su proyecto o unidad productiva, por qué desean invertir en esta línea y cómo han pensado invertir su indemnización. Projete una diapositiva o papelógrafo que contenga dichas preguntas, antes de iniciar el ejercicio lea todas las preguntas e indique que éstas también se pueden responder con un dibujo.

EJEMPLO:

1. ¿En qué desean invertir su indemnización, en creación o fortalecimiento de su proyecto o unidad productiva?, ¿En qué proyecto o unidad productiva quisieran invertir?
2. ¿Por qué desean invertir en la creación o fortalecimiento de su proyecto o unidad productiva?
3. ¿A la fecha han hecho algo para lograr dicha inversión? (han averiguado montos necesarios para materializar esta idea, sabe cuánto dinero va a recibir de indemnización, cuenta con un

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

proyecto o unidad productiva, qué tipo de negocio quiere crear, cuánto dinero ha pensado invertir, cuenta con ahorros, etc.)

4. ¿Cuáles son las características del proyecto o unidad productiva que desea crear o fortalecer? Cómo aporta a la transformación de su proyecto de vida o al logro de sus metas/sueños este proyecto o unidad productiva?

5. ¿Qué les hace falta para la materialización de este sueño?, etc.

Dé a los y las participantes máximo 5 minutos para responder las preguntas, lea una pregunta a la vez en voz alta y solicite que respondan escribiendo o dibujando en el Formato 1: Cumpliendo mi sueño.

Las respuestas dadas por los participantes se deben diligenciar así:

En el recuadro 1: respuesta a la pregunta 1. Tipo de inversión: creación o fortalecimiento.

En el recuadro 2: respuesta a la pregunta 3. Cuáles son las razones que motivaron su decisión de crear o fortalecer su proyecto o unidad productiva

En el recuadro 3: solicite que dibujen su proyecto o unidad productiva

Después de ello invite a que en parejas se presenten y compartan sus respuestas ante todas las personas. Si son muchas personas, puede optar por invitar sólo a 2 o 3 parejas para que se presenten, tenga en cuenta que en estas parejas también participen las mujeres. Valore la presentación que hagan las víctimas y felicítelas por su participación. No cuestione las respuestas dadas ni contradiga los argumentos expresados por las víctimas, a lo largo del taller podrá hacer ver a los y las participantes otras razones y conocimientos que pueden ser tenidos en cuenta en su ejercicio.

PASO 3: PRESENTACIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL TALLER

Materiales requeridos

Papelógrafo y marcadores o computador, proyector y presentación

Retome las ideas expuestas por las víctimas en la presentación y relaciónelas con los temas que se van a exponer en el taller. Enfaticé y valore que muchos tienen ideas sobre creación o fortalecimiento del proyecto o unidad productiva e igualmente que otros tantos han realizado acciones para tal fin, por tanto, este taller únicamente va a complementar dichos conocimientos y va a permitir aprender de las experiencias de inversión que cada una de las víctimas ha tenido.

Sumado a lo anterior exponga los temas a tratar en el taller. Para ello, sírvase de un paleógrafo y tenga en cuenta la temática que se denota a continuación:

¿Por qué invertir la indemnización en la línea de creación o fortalecimiento de proyectos o unidades productivas?

¿Cuáles fueron las razones para invertir sus recursos en la creación o fortalecimiento de proyectos o unidades productivas?

¿Qué tipo de proyecto o unidad productiva deseo y puedo adquirir?

¿Qué tipo de fortalecimiento deseo y puedo hacer? Defina el tipo de inversión

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

- ¿Cómo obtener el dinero para materializar mi idea de proyecto o unidad productiva?
- ¿Cuánto cuesta crear o fortalecer mi proyecto o unidad productiva?

Para recordar:

El énfasis del taller tanto para la creación o fortalecimiento de su proyecto o unidad productiva) puede variar de acuerdo a las expectativas y experiencias expresadas por las víctimas asistentes. Así, escuche atentamente los aportes de las víctimas para determinar qué tema debe reforzar y recoja las necesidades, opiniones y decisiones que manifiestan todas las personas incluyendo las perspectivas de los sujetos de especial protección constitucional que estén allí presentes como son las mujeres, personas mayores, personas con discapacidad y personas con orientaciones sexuales e identidades de género no hegemónicas.

PASO 4: REGLAS A TENER EN CUENTA EN EL DESARROLLO DEL TALLER

Materiales requeridos

Papelógrafo y marcadores (puede reemplazarse por hojas y/o memofichas)
Cinta adhesiva

Con el fin de garantizar un orden pedagógico en el ejercicio del taller, promueva la participación activa de los y las participantes con el fin de construir conjuntamente las reglas del taller.

Empiece sugiriendo una regla, por ejemplo, dígales que le parece importante que escuchemos a los demás, o que resulta fundamental que participemos y respetemos las opiniones de nuestros compañeros. Vaya copiando cada una de las reglas sugeridas en un papelógrafo o en las memofichas en que deben quedar a la vista de todos. Se recomienda fijar desde el principio un límite de reglas para no hacer tan extenso el ejercicio, se sugiere un máximo de 5 reglas.

Para recordar:

- En los talleres con víctimas la tendencia es caer en la resolución de casos personales lo cual disminuye el tiempo total del taller. Por ello evite caer en dichas prácticas, solicitando a las víctimas resolver su situación particular en un espacio posterior en el centro regional o punto de atención y fijando una regla en tal sentido.
- En su lugar, de ser posible establezca un canal especial con el centro de atención o lleve papelitos con la dirección del centro regional y los teléfonos con el fin que las víctimas conozcan a dónde dirigirse para ser atendidos.
- Recuerde respetar las decisiones de las víctimas, en este sentido durante el taller se debe destacar el ejercicio de toma de decisiones y recordar la autonomía que tienen las mujeres en el manejo de estos recursos y en las inversiones que quieren realizar.
- Finalmente, exponga a los y las participantes que en el marco de este taller sí podrán saber detalles de su indemnización como el valor aproximado que recibirán. Evite realizar acciones con daño mencionando casos personales relacionados con el hecho victimizante de delitos contra la libertad y la integridad sexual.

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

- Sea muy cuidadoso con dicho valor, advierta en todo momento que es aproximado y que puede variar si hay nuevos miembros o novedades o si se encuentra que ellos han recibido indemnizaciones anteriores.

SESIÓN 2: (5 minutos)

GENERALIDADES DE LA INDEMNIZACIÓN

Materiales requeridos

Papelógrafo y marcadores y/o computador, proyector y presentación

TEMA 1: ¿QUÉ ES LA INDEMNIZACIÓN, CÓMO SE DISTRIBUYE, CUÁL ES MONTO Y QUÉ PUEDO HACER CON ELLA?

PASO 1: EXPOSICIÓN MAGISTRAL

Exponga clara y brevemente a las víctimas los siguientes puntos:

Qué es la indemnización

Montos de indemnización

Distribución de la indemnización

Entrega de la indemnización

Destinación de la indemnización

PASO 2: PREGUNTAS

Pregunte a los participantes si tienen alguna duda frente a los temas expuestos. Organice la participación de los asistentes dando la palabra de manera ordenada

Para recordar:

- Promueva que los y las participantes formulen preguntas generales lo cual permitirá no detenerse en casos particulares.
- Promueva la participación equitativa de las víctimas, recuerde destacar las opiniones de las mujeres en estos espacios.
- Procure que en la definición de las reglas de juego sea adoptada esta recomendación, lo cual evitará dilaciones y posibles pérdidas de atención.
- Recuerde que resolver los casos concretos NO es el objetivo de taller, para ello cuentan con enlaces integrales y orientadores en los puntos de atención y centros regionales.
- Tenga a mano los teléfonos y direcciones de los puntos de atención y centros regionales.

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

- Dé a conocer que en los planes de inversión podrán conocer una pre liquidación del valor a recibir por concepto de indemnización.

SESIÓN 3: (xx minutos)

INVIRTIENDO LA INDEMNIZACIÓN EN LA CREACIÓN O FORTALECIMIENTO DE UN PROYECTO/UNIDAD PRODUCTIVA

¿Qué quiere hacer? – Espacio participativo (20 min)

Escriba o dibuje su proyecto. El proyecto que emprendas debe ser algo que te guste. El éxito de tu negocio dependerá de tus habilidades, interés, decisiones, compromiso, trabajo en equipo, trato con las personas, entre otros.

¿Cómo Lograrlo? – Exposición (Aprox. 45 min)

¿Cuál es la importancia de crear o fortalecer un Negocio Productivo?

En diferentes lugares del mundo, un número interminable de emprendedores y emprendedoras han logrado transformar su vida, la de su comunidad, así como también han revolucionado el mercado gracias a su disciplina, constancia y visión de mercado, han podido generar servicios y productos que hacen la vida más fácil de las personas. Pero alcanzar tus metas, requiere de mucha motivación, persistencia y responsabilidad.

El esfuerzo de muchos emprendedores y emprendedoras en Colombia y el mundo, ha permitido generar comunidades prosperas mejorando su bienestar y motivando a las generaciones futuras para salir adelante y alcanzar sus sueños.

(Preguntar al auditorio que entienden por Proyecto Productivo y complementar con la siguiente definición): Un proyecto productivo es un conjunto de recursos y acciones que se realizan para producir bienes o servicios, que sirven para satisfacer necesidades en una comunidad a través de una actividad legal. Generalmente, un proyecto productivo se conoce con el nombre de idea de negocio o empresa. Los proyectos productivos sirven para satisfacer necesidades, transformar bienes y generar rentabilidad económica, que te ayuda a mejorar tu calidad de vida.

¿Qué tipos de proyectos productivos existen?

Los tipos de proyectos productivos se dividen en tres grandes grupos: comercio, producción y servicios, de acuerdo a su objeto y las actividades diarias que realizan.

¿Cuál es la importancia de formular y desarrollar un Plan de Negocio?

Cuando desarrollas un Plan de Negocio, puedes identificar algunos elementos a los que se enfrenta cualquier negocio y desconocerlos o ignorarlos te puede alejar de tus metas.

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

Al formular el Plan de Negocio, conocerás el mercado del cual hace parte el negocio, cual es la competencia, quienes son los clientes, que les gusta y que no, cuáles son tus ventajas y que haces mejor que los demás, así como las debilidades de tu negocio y las estrategias que utilizarás para crecer y fortalecer tu proyecto.

Tenga en cuenta: (Recordar a los y las asistentes los siguientes consejos prácticos en el ejercicio de definición del proyecto productivo).

¿Qué debes tener en cuenta para desarrollar tu proyecto productivo?

Para empezar un negocio hay que estar preparado. Se debe hacer uso de las mejores cualidades que se tengan para enfrentar los retos que se presenten en el futuro. Es importante identificar tus capacidades, habilidades, conocimientos y gustos, puedes comenzar respondiendo las siguientes preguntas:

1. ¿De qué es tu idea de negocio?
2. ¿Cuáles son tus habilidades?
3. ¿Qué conocimiento y/o experiencia tienes?
4. ¿Cuánto dinero puedes invertir?
5. ¿Qué metas quieres cumplir con este negocio?
6. ¿Cómo vas a dar a conocer tu negocio?
7. ¿Quién es tu competencia?
8. ¿Cuál sería el lugar para desarrollar tu proyecto productivo?
9. ¿Necesitarás empleados que te ayuden a desarrollar tu proyecto productivo?
10. ¿Podría enfrentar problemas el proyecto productivo?, ¿Cuáles serían?
11. ¿Cómo harás para que crezca tu negocio?
12. ¿En qué contribuye el proyecto productivo en la transformación o potencialización del proyecto de vida?

Tipo de recursos requeridos para la materialización de tu proyecto:

Recursos materiales: Incluyen las herramientas, maquinaria, materias primas, equipos e inmuebles que utilizarás.

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

Recursos técnicos: Son aquellos que sirven como herramientas e instrumentos para la coordinación de los otros recursos. Pueden ser sistemas de ventas, de compras, administrativos, contables, etc.

Recursos económicos: Son los recursos monetarios propios y/o préstamos a través de mecanismos de cofinanciación con los que cuenta el proyecto. Pueden ser: recursos de la indemnización administrativa, dinero en efectivo, aportes de socios (familiares o amigos), créditos bancarios o privados, préstamos, recursos que han sido generados como parte de un proceso organizativo, entre otros.

Recursos humanos: Son el personal necesario para efectuar las actividades propuestas en el desarrollo de la idea o proyecto productivo. Es decir, los empleados que tendrán diferentes funciones dentro del proyecto o las personas que realizan labores como parte de un proceso organizativo que ya existe y que se requiere potenciar.

¿Cómo conseguir recursos adicionales para materializar tu proyecto productivo?

Si el dinero con el cual dispones no es suficiente para materializar tu proyecto productivo, podrás acceder a mecanismos de cofinanciación ofrecidos por entidades financieras de carácter público y privado que te brindarán una serie de alternativas para que puedas obtener recursos adicionales. (Revisa los mecanismos para facilitar la inversión en el proyecto o unidad productiva).

Si accedes a un crédito con una entidad financiera, adquieres una serie de obligaciones y compromisos que deberás cumplir sin falta. Es importante analizar el monto solicitado, el plazo, las cuotas a pagar, la tasa de interés y demás condiciones estipuladas. Lo anterior, te permitirá obtener un buen historial crediticio, lo que te servirá de sustento para futuras solicitudes de crédito.

Así mismo, ten presente que podrás generar estrategias de asociatividad con familiares o personas cercanas con los que compartas los mismos intereses y que contribuyan económicamente a la materialización de tu proyecto productivo.

Ahora es tu espacio:

Se le solicitará a cada persona, responder a las siguientes preguntas. Para lo cual se le facilitará una hoja y un esfero:

¿Por qué quiere crear o fortalecer un proyecto o unidad productiva? (marque con una X la razón principal)

- Quiero ser mi propio jefe
- No tengo nada mejor que hacer
- Quiero satisfacer una necesidad o un deseo
- Quiero explotar una oportunidad
- Quiero mejorar algo que ya existe
- No se me ocurre nada mejor que hacer

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

No quiero ser empleado
 Quiero poder desarrollar mis propias ideas
 Tienes otras razones ¿Cuáles son?

Etapas del Proyecto:

Todo proyecto implica una serie de pasos para la consecución de los objetivos o metas que establezca. Estos pasos constituyen una herramienta fundamental para establecer tiempos, recursos y acciones a desarrollar que conlleven a la consecución de los resultados esperados.

Pasos a seguir:

(ver anexo: Taller Proyectos Productivos ETAPAS)

1. Identificación del negocio:

La actividad es:

Nueva:

Está en marcha:

¿Está relacionada con un negocio anterior?

¿La actividad la voy a desarrollar solo(a) o con otras personas?

En caso de desarrollar mi actividad con otras personas ¿con quién(es) sería?

¿La actividad que voy a desarrollar es de que tipo?

Servicios

Producción

Comercio

Otra:

¿Qué nombre tiene o le dará a su negocio?

¿Qué tengo que me permita llevar a cabo mi negocio? (Marque con una x)

Experiencia

Medios de transporte (bicicleta, moto etc.)

Facilidad para comunicar y convencer

Cursos hechos al respecto

Voluntad de salir adelante

Terreno / local

Responsabilidad en cómo se gasta la plata

Ayuda de amigo(as)s y familiares

Materia prima/ materiales

Una red de trabajo con otras personas

Buena reputación en el barrio y/o comunidad

¿Qué otras cosas me pueden ayudar a que mi negocio funcione?

Sumado a lo anterior, puede apoyar el ejercicio llevando a cabo el siguiente cuestionario

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

Primero, exponga que lo más importante es que cada persona debe evaluar todas las ideas de negocio antes de decidirse por alguna y empezar a invertir en ella. Invite a los y las participantes a analizarlas una por una con ayuda del siguiente cuestionario:

¿Esta idea es diferente a lo que ya existe en el mercado?
 ¿Quiénes comprarían ese producto o servicio?
 ¿Son suficientes esos clientes?
 ¿Los costos de producir ese bien o servicio, comparados con su posible precio de venta, me dejarían ganancias?
 ¿Mis recursos y habilidades son suficientes para poner en marcha esa idea de negocio o fortalecerla?
 ¿Cuántas personas (equipo de trabajo) necesito para ponerla en marcha o fortalecerla?

Es importante dar a conocer que la creación o fortalecimiento del proyecto / unidad productiva se convierte en una oportunidad de negocio cuando:

- Ofrece una solución diferente e innovadora a lo que existe en el mercado.
- Tiene un número importante de posibles clientes.
- Genera ganancias.
- El equipo de trabajo tiene los recursos y las habilidades para crearla o fortalecerla
- Es posible superar sus debilidades aprovechando sus fortalezas.

2. Características del negocio

¿Qué puede salir mal en su negocio? (riesgos)

Bajas ventas:

Qué puedo hacer para prepararme o evitar que esto ocurra (Marque con una x)

- conseguir nuevos clientes
- analizar el calendario y tener en cuenta las temporadas para estimar cuando se serán las ventas más altas y más bajas
- vender en nuevos lugares donde haya poca competencia
- hacer publicidad para dar a conocer mi producto o servicio
- ahorrar para enfrentar periodos de ventas bajas
- Otro:

Bajas ganancias

Qué puede hacer para prepararme o evitar que esto ocurra (Marque con una x)

- asociarme con otras personas para comprar insumos y gastar menos
- averiguar el precio de venta de la competencia, para ver si puedo subir el precio
- ahorrar para enfrentar periodos de bajas ganancias

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

- buscar nuevas fuentes de financiación
- Otro:

Robo de mis activos productivos

Qué puede hacer para prepararme o evitar que esto ocurra (Marque con una x)

- guardarlos en lugares seguros
- No vender y/o transportar productos a horas inadecuadas en lugares peligrosos
- En caso que los productos sean alimentos, habría que volver a comprarlos o elaborarlos
- Otro:

La competencia habla mal de mí producto o servicio

Qué puede hacer para prepararme o evitar que esto ocurra (Marque con una x)

- Ser siempre cumplir y ser responsable con mis clientes
- crear buena reputación entre los vecinos y vecinas para que no se crean cosas que son falsas
- Hacer una asociación con la competencia para no pelear por los clientes
- Otro:

3. Planear mi perfil de negocio

Las siguientes preguntas te permitirán organizar las actividades necesarias para desarrollar el negocio o proyecto productivo

Mercadeo:

Que haré para dar a conocer mi negocio a mis potenciales clientes (Marque con una x)

- Imprimir publicidad como volantes, imanes, folletos etc.
- Ir puerta a puerta y contarle a mi barrio o comunidad mi idea de negocio
- Encontrar un buen puesto de venta y colocar un letrero
- Participar en bazares, ferias y espacios de la comunidad
- Otro:

A quien está dirigido mi producto o servicio:

- Vecinos (as)
- Tenderos
- Supermercados
- Restaurantes
- Comercializadoras
- Otro:

Competencia/Estudio de Mercado:

¿En el lugar donde está pensado el negocio hay personas que tienen el mismo negocio?

¿Me puedo asociar con ellos?

¿Qué tiene de diferente mi negocio (producto o servicio) en comparación con la competencia? (Marque con una x)

- Mejor servicio y atención a clientes
- Servicio a domicilio

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

- Mejor calidad de producto o servicio
- Servicio más rápido
- Mejores precios
- Mejor ubicación
- Otro:

Tiempo

¿Cuántas horas al día o a la semana tendré que dedicar a mi negocio?

4. Estructura de costos: conceptos básicos

Inversión Inicial		Es lo que se gasta una sola vez (hasta que se vuelve inservible) para montar el negocio (por ejemplo, carrito de venta)
Costos Fijos		Entre los costos mensuales, hay gastos que debemos realizar así tengamos ventas o no (por ejemplo, arriendo de un local)
Costos Mensuales		Es lo que se gasta semanal o mensualmente para que funcione el negocio (por ejemplo, palitos, carne, sal, leña)
Costos Variables		Entre los costos mensuales, hay gastos que cambian dependiendo de qué tan buenas están las ventas (por ejemplo, cantidad de carne, papa y adobo)

Inversión inicial: Haga un listado de todo lo que necesita para arrancar con su negocio (producto o servicio)

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

Ingresos	(Haz una lista de la plata que entra a tu hogar)	Anota aquí el valor de cada uno de los ingresos	Haz la suma de todos los ingresos del mes
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		Total Ingresos	<input type="text"/>
EGRESOS o GASTOS (Haz una lista aquí de toda la plata que va saliendo de tu hogar)		Anota aquí el valor de cada uno de los egresos	Aquí vas a ir restando cada gasto del total de ingresos y escribiendo lo que queda
Egresos			
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
			

¿Cuánta plata me está quedando libre al final de mes?

Consejos

- Escribe todas tus ideas sobre el proyecto productivo que quieres emprender. Esto te servirá para planear, desarrollar estrategias y determinar los pasos que debes seguir.
- Piensa qué producto o servicio puede ser algo innovador o atractivo para quien lo vaya a comprar; convierte tu proyecto productivo en un propósito claro.
- Toma el tiempo necesario para planear lo que harás, sin omitir detalles. Determina los costos de forma sencilla pero bien detallada. Es decir, ten claro cuánto tienes, cuánto te falta y qué debes comprar, arrendar o alquilar para llevar a cabo tu proyecto.
- Asesórate en todo sentido para tu proyecto. Si lo emprendes correctamente puede convertirse en un sustento para ti o tu hogar y por supuesto en un canal para cumplir tus sueños.
- Es aconsejable asociarse con personas con intereses similares y que tengan el mismo entusiasmo que tú, pues esto puede fortalecer tu idea de negocio.
- Toma decisiones que te beneficien, recuerda que siempre es importante pensar en qué nos puede fortalecer de manera autónoma, especialmente para las mujeres se les invita a reflexionar en sus necesidades y en cómo quieren potencializar sus recursos pensando siempre en su proyecto de vida y sus aspiraciones personales.
- Piensa en los problemas a los cuales te puedes enfrentar, así como en la forma de afrontarlos y solucionarlos.

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

- Recuerda que el orden es clave; con actitud, compromiso, esfuerzo y buena planeación podrás lograr muchas cosas.
- Busca que el proyecto productivo sea sostenible en el tiempo. Es decir, que te genere ingresos inclusive a largo plazo (más de 3 años).
- Cuando tu negocio empiece a funcionar, deberás registrar todas las entradas y salidas de dinero. Ten en cuenta que el dinero del negocio, es solo para llevar a cabo el proyecto y que no se vuelva plata de bolsillo para suplir necesidades personales.

Ejercicio Práctico – Espacio Participativo (30 min)

Reproducir el punto 4. Estructura de costos: Conceptos básicos. (Diligenciar el Formato Plan de Inversión)

Juego:

Propósito de la actividad: Recordar a las personas la importancia del trabajo en equipo y de la asociatividad para fortalecer las relaciones con la comunidad y para hacer crecer mi plan de negocio.

¡El trabajo en Equipo, es un proceso vivo, un camino abierto y una ruta hacia el fortalecimiento de las personas, hogares y las comunidades!

¡Ahora vamos a jugar! Haciendo que la mitad cierren los ojos y la otra mitad los guía en un recorrido por el lugar donde estamos. Quien hace de GUÍA tiene que dar indicaciones claras de forma, que quienes tienen los ojos cerrados no se vayan a tropezar ni a caer. A su vez, las personas que tienen los ojos cerrados deben confiar en las indicaciones que les da su GUÍA. Después vamos a cambiar los papeles y el que GUÍA será orientado.

Preguntar a la audiencia para motivar la participación y reflexión de los participantes.

*¿Cómo me sentí mejor, cuándo me guiaron o cuándo guiaba?

*Al representar el papel de quién tenía los ojos cerrados ¿el o la guía me inspiró confianza?

*¿Las formas de comunicación utilizadas fueron las adecuadas?

*Cuando hacía el papel de guía ¿Cómo se sintió tener la responsabilidad de cuidar a otros(as)?

Luego de la opinión de las víctimas participantes, se hace una descripción de los conceptos: trabajo en equipo y la asociatividad. La importancia y ventajas que esto puede generar en el plan de negocio.

El trabajo en equipo permite que las personas de una misma comunidad o empresa se conozcan a fondo y puedan unir sus habilidades para resolver un problema u objetivo difícil de alcanzar. También es importante para distribuir las tareas de acuerdo a los intereses, experiencia y capacidad de cada uno.

Asociatividad: una estrategia para determinar aspectos fundamentales en la producción o prestación de servicios a gran escala, actividades que en ocasiones no pueden ser prestados por una sola persona o empresa, por lo que es necesario buscar otras entidades o personas que están

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

prestando el mismo servicio o realizan la misma producción. En unir esfuerzos y lograr cubrir determinadas necesidades, beneficiando a las personas y las pequeñas empresas que se asocian para desarrollar dicha actividad comercial o la prestación de servicios, especializándose en el mundo actual en el cual la competitividad es un factor importante en el desarrollo de las regiones, con la puesta en marcha de los tratados de libre comercio en los que, si las pequeñas y medianas empresas no se asocian, no podrán ser competitivas en una economía global.

FINALMENTE, tenga en cuenta la frase que se expone a continuación para la materialización del proyecto o unidad productiva:

“Los logros de una organización son los resultados del esfuerzo combinado de cada individuo”
Vince Lombardi

Seguidamente, exponga y motive la participación de los y las asistentes con el fin de definir aspectos relevantes relacionados con la asociatividad. Para tal efecto a continuación, se exponen algunos ejemplos que puede orientar el ejercicio:

La primera clave es CONOCERSE, saber quiénes son los demás personas o socios, esto es muy importante para alcanzar la meta y en general, para que la organización funcione.

La segunda es identificar la situación real del proyecto o unidad productiva, saber cuáles son las principales NECESIDADES Y PROBLEMAS que dificultan su funcionamiento. Sólo se puede poner remedio a esas necesidades y problemas al ser capaces de identificarlos y conocerlos bien.

La tercera clave es siempre pensar en los OBJETIVOS, los fines del proyecto o unidad productiva, la "misión". Es necesario tener claro a dónde se quiere llegar, qué se pretende conseguir, esto lo deben tener claro todas las personas del proyecto o unidad productiva para que siempre se avance en la misma dirección.

La cuarta clave es un punto fundamental, sin el cual no hay participación, una cuestión que es necesaria para que el proyecto o unidad productiva funcione de manera eficaz: la COMUNICACIÓN.

Siguiendo el camino, la quinta clave, es el TRABAJO EN EQUIPO, la cooperación entre las personas integrantes, la forma de repartir las tareas y coordinar los esfuerzos para ser más eficaces.

Por último, la sexta clave, tiene que ver con revisar lo recorrido, sirve para aprender de la experiencia y las vivencias de la unidad productiva y no es más que EVALUAR. Siempre que se evalúa se hace para mejorar, identificando los errores y como evitar que vuelvan a aparecer.

Preguntas – Espacio Participativo (15 min)

Retroalimentación de los participantes del ejercicio: ¿en qué le gustaría profundizar?, ¿Qué hizo falta?, Etc. (Diligenciar el Formato Plan de Inversión).

 UNIDAD PARA LAS VÍCTIMAS	METODOLOGÍA PARA EL TALLER POR LÍNEA DE INVERSIÓN – PROYECTOS PRODUCTIVOS		
	PROCEDIMIENTO: BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA EN LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN DE PREFERENCIA Y ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO		
	PROCESO: REPARACIÓN INTEGRAL		
	Código: 410.08.20-5	Versión: 01	Fecha: 05/12/2017

Anexo 1: Control de cambios

Versión	Fecha del cambio	Descripción de la modificación
V1	05/12/2017	Creación de la metodología