BRIDGING GAPS

Iniciativa empresarial y microfinanciación

UNHCR The UN Refugee Agency
AFRI YOUTH NETWORK
3ZERO CLUB™
AFEMINE MALI
YUNUS FRANCE
AMANI INSTITUTE
HODARI
athari group
SOCIAL ENTERPRISE ETHIOPIA
THE GRAMEEN CREATIVE LAB
yyventures
VIACERO
Sonhando Amor
AMIR

Cómo funciona Bridging Gaps:

Paso a paso:

1. Mujeres que necesitan de microcréditos participan en un taller, desarrollan sus ideas de negocio y forman grupos sus comunidades para solicitar un préstamo.
2. Durante este taller se formarán grupos de préstamo comunitario. Podrán invitar a otros miembros de su comunidad a recibir el préstamo "reembolsado" en el futuro.
3. Los proyectos elegidos reciben los préstamos.
4. El préstamo se utiliza para desarrollar la idea de negocio.
5. Recibirás tutoría local.
6. Una vez que hayas ahorrado el importe del préstamo, el dinero se transfiere al siguiente miembro del grupo de préstamo y se utilizará para el siguiente proyecto.

¿Cuál es el problema que quiere resolver con su empresa?

¿Cuál es el problema que quieres resolver? Puedes explicarlo escribiéndolo, haciendo un dibujo o tomando una foto o un vídeo del mismo.

¿Qué relación tiene con la organización que acoge tu taller (está trabajando con refugiados, protegiendo la vida salvaje, utilizando datos para resolver un problema, etc.)?

Aquí tienes dos ejemplos:

Quiero crear una empresa social de toallas sanitarias sostenibles
para acabar con la pobreza menstrual
que afecta las mujeres de mi comunidad.

Quiero crear talleres de sensibilización
para que la gente tome conciencia del problema de la pobreza
que afecta a los jóvenes de mi comunidad

Quiero crear _____
para _____
que afecta _____

Quiero crear _____
para _____
que afecta _____

Quiero crear _____
para _____
que afecta _____

También puedes dibujar tu solución:

Viaje de ensueño

Cierra los ojos y escucha cómo tu facilitador te lee el texto que aparece a continuación, para que puedas imaginártelo e imaginarlo directamente. Cuando hayas terminado esta actividad, utiliza la página siguiente para escribir o dibujar todo lo que has visto.

Han pasado 10 años. Has resuelto con éxito el problema que te propusiste hace 10 años. Te despiertas tras una noche de sueño reparador.

Mira a tu alrededor: ¿dónde estás?

¿Con quién estás?

¿Cómo te sientes?

Levántate y camina. ¿Dónde estás?

¿Quién más hay?

¿Qué ves?

¿Qué olores te rodean?

¿Qué sientes en la piel?

Sales fuera, visitas a tu comunidad, a tus vecinos, a tu familia, a tus amigos. ¿Cómo son?

¿Qué historias comparten?

¿Qué aspecto tiene tu lugar sin el desafío?

¿Qué ha cambiado desde hace 10 años?

Teniendo todo esto en cuenta, piensa en los últimos años. ¿Qué pasos diste?

¿Qué fue necesario para resolver este reto?

¿Quién te ayudó?

¿Cómo lo hiciste?

Piensa en el principio. ¿Cuáles fueron tus primeros pasos?

¿Qué había que cambiar?

Tu Visión

Escribe o dibuja aquí tu visión:

Tu idea de negocio social

Cómo convertir tu reto en una idea (La siguiente actividad debes hacerla en grupo).

Piensa en CÓMO puedes resolver el problema que has definido al principio
y que quieres resolver a través de tu negocio...

- como un servicio que puedes ofrecer
- desarrollando un producto
- creando una sala local
- creando una sala virtual
- creando un producto virtual

Anota todas las ideas que tengas. ¿Quizá puedas combinarlas en una gran idea?
Comenta las ideas de los demás pasándote los cuadernos.
Sé positivo: No hay ideas malas. Selecciona una idea con la que quieras seguir adelante.

Lienzo del modelo de impacto

El "lienzo del modelo de impacto" de la página siguiente es tu plan de negocio. Puedes poner en común todas tus ideas. Rellena los siguientes datos en la página siguiente:

Visión empresarial e impacto:

Resuma la visión de la página 5 en una frase.
¿Cómo ayudará su empresa a su comunidad o al medio ambiente?

Tu reto:

Repite el enunciado del problema de la página 3.

Tu solución:

¿Cómo resuelve tu empresa el problema para tu comunidad, para el medio ambiente o para los animales?
Repite la solución de la página 7.

Punto de venta único:

¿Hay alguien trabajando en la misma idea?
¿Qué te hace diferente?

Destinatarios:

¿Quiénes son sus clientes?
¿Quién utilizará su servicio o comprará su producto?

Canales:

¿Cómo conocerán su empresa sus clientes?
¿Cómo puede llegar a ellos y hacer correr la voz sobre su empresa?

Propuesta de valor:

Imagina que tienes un puesto de limonada. La propuesta de valor es como decirle a la gente por qué debería comprar tu limonada.
Crea un mensaje breve y pegadizo que diga que tu limonada es la mejor, como "La limonada más sabrosa de la ciudad: ¡te garantizamos que te hará sonreír!". Se trata de hacer algo increíble y contárselo a la gente para que quiera probarlo.

Estructura de costes:

Imagina que tienes una plantación de té. La "estructura de costes" es como calcular cuánto dinero necesitas gastar en cosas fijas, como la tierra y las plantas de té, y en cosas variables que cambian con la cantidad de té que produces, como semillas adicionales y la contratación de ayudantes durante la cosecha. Te ayuda a planificar y a asegurarte de que puedes vender tu té a un precio que cubra todos estos costes y te dé algún beneficio.

Fuentes de ingresos:

¿Cómo va a ganar dinero tu empresa? Imagina que tu empresa se dedica a ayudar al planeta. Los "flujos de ingresos" son las distintas formas de ganar dinero para tu misión ecológica. Puedes vender productos ecológicos, tener un servicio de suscripción para ayudas periódicas y organizar eventos para aumentar tus ingresos

Oportunidades de aprender:

¿Hay algún área de su proyecto en la que desee mejorar sus habilidades? En caso afirmativo, ¿cuáles son?

Próximos pasos:

¿Cuáles son los siguientes pasos que dará una vez haya finalizado su plan de empresa?

Tu modelo de negócio

Rellene los siguientes datos sobre tu negocio:

Visión empresarial e impacto:

Tu reto:

Tu solución:

Punto de venta único:

Destinatarios:

Canales:

Propuesta de valor:

Estructura de costes:

Fuentes de ingresos:

Oportunidades de aprender:

Próximos pasos:

Costes

Vamos a sumergirnos en la estructura de costes. De la página antes (lienzo del modelo de negocio) toma la estructura de costes y todos los elementos que has añadido allí. Ahora, les añadimos números.

Marco temporal: 1 año

Inversión inicial Costes (una sola vez, por ejemplo, comprar una máquina de coser)

Tema	Coste
Total	

Costes operativos mensuales (cada mes, por ejemplo el alquiler)

Tema	Cantidad	Coste
Total por mes		

Total para un año

Ingresos

Marco temporal: 1 año

¿Cuánto esperas ganar al mes? Por favor, indíquelo a continuación:

Mes	Ingreso
Total	

Tus necesidades de microcrédito (de acuerdo con el calendario anterior)

Mes	Coste
Coste total de la inversión inicial (calculado antes)	
Costes operativos mensuales durante un año (calculado antes)	
Total	

Tu microcrédito

Marco temporal: 1 año

Cuándo habrá ganado tu empresa lo suficiente para cubrir todos los costes (punto de equilibrio). Vea un ejemplo a continuación:

Mes	Costes de inversión	Costes operativos	Ingresos	Microcrédito	Total
1	-300	-25	0	+500	+175
2		-25	+20		+180
3		-25	+50		+205
4		-25	+100		+280
5		-25	+300		+555
6		-25	+300		+830



¡Listo para devolverlo! :)

"Reembolso" del microcrédito

Este plan te ayudará a estimar cuándo podrás pagar el préstamo al siguiente miembro de tu grupo. Nosotros no trabajamos con intereses, así que tú te limitas a adelantar la cantidad que has recibido.

Necesidades totales de microcréditos

Plazo de amortización

Inicio del periodo de amortización

Fin del periodo de amortización

Plan de ahorro (cuándo devolverás el microcrédito).
En este caso, consulta la tabla general para conocer los beneficios de tu negocio, pero ten en cuenta también la cantidad de dinero que gastarás en tu familia o en tu vida personal cada mes para establecer un calendario realista.

Mes	Beneficios empresariales	Finanzas personales necesidades y gastos	Beneficios menos gastos (la cantidad que puedes ahorrar cada mes)

Total

Organizar tu grupo de préstamo comunitario

Le recomendamos que forme un grupo de préstamo comunitario de 5 a 10 personas de su confianza. Cada persona creará su propio negocio y recibirá su propio micropréstamo (una vez seleccionado en el sitio web). Los préstamos pueden llegar en diferentes momentos.
Una vez que el primer beneficiario ha ganado suficiente dinero con el negocio, el préstamo pasa al siguiente miembro del grupo, para que también pueda iniciar su negocio.
Si reciben préstamos al mismo tiempo, pueden iniciar sus proyectos al mismo tiempo.
A continuación, encontrarás las funciones específicas de cada grupo. Una vez que hayas encontrado tu grupo, asigna los roles. Una vez que todos los miembros del grupo hayan recibido un préstamo, puedes empezar a invitar a otros miembros de la comunidad a tu grupo de préstamo comunitario, para que los siguientes préstamos vayan a ellos. De este modo, se pueden poner en marcha muchos proyectos de impacto y darás poder a la siguiente persona.
(Una persona puede tener varios roles, según prefiera el grupo).



1. **Contable:**

   esta persona lleva un registro detallado del préstamo, de cómo puede crecer o disminuir y de quién está a cargo del mismo en ese momento.



2. **Cuentacuentos:**

   esta persona se encarga de recopilar fotos, vídeos y actualizaciones de los miembros del grupo.



3. **Enlace con las ONG:**

   esta persona se encarga de poner al día a la organización (AMIR) sobre cualquier actualización importante.



4. **Coordinador:**

   esta persona organiza reuniones entre los miembros del grupo para ponerse al día mutuamente.

Seguir o contactar Bridging Gaps:

Bridging Gaps

@bridginggaps_org

Página web: www.bridging-gaps.org
E-Mail: info@bridging-gaps.org