

Información General

TechnoServe es una organización internacional sin fines de lucro. Nuestra misión es ayudar a hombres y mujeres con espíritu empresarial, en las áreas pobres del mundo en desarrollo, a crear empresas rentables, que contribuyan a generar crecimiento económico para sus familias, sus comunidades y países. Nuestras estrategias están basadas en un enfoque de mercados y de resultados empresariales que ha sido ajustada durante los últimos 50 años. Nuestro staff global trabaja arduamente en transferir los beneficios del sector privado a las regiones más empobrecidas del mundo.

La creación y crecimiento de pequeñas y medianas empresas locales es un requisito para promover un bienestar más incluyente en países en vías de desarrollo. En Centro América, Sudamérica, Asia y África, TechnoServe ha desarrollado una metodología para promover el emprendimiento y fomentar el crecimiento de pequeñas y medianas empresas de manera efectiva, dinámica y práctica. Las iniciativas de TechnoServe han contribuido a acelerar el crecimiento de pequeñas y medianas empresas en más de 20 países contribuyendo a generar miles de puestos de trabajo y mejores ingresos para los participantes.

Desde 2012, TechnoServe recibió financiamiento para ampliar los esfuerzos destinados a fomentar el crecimiento de pequeñas y medianas empresas en Nicaragua, Honduras, Guatemala y El Salvador. Para tal fin TechnoServe ha diseñado un programa regional de emprendimiento, Impulsa tu Empresa (ITE). Las empresas participantes han podido incrementar sus ventas en más de \$38 Millones de dólares, creando más de 1400 nuevas fuentes de empleo y obteniendo más de \$5 Millones de dólares en financiamiento.¹

El programa ITE inicia una nueva convocatoria para poder atender 825 nuevas empresas enfocadas en su crecimiento y éxito.

A continuación, se presentan las bases para la convocatoria del programa para Guatemala, Honduras y Nicaragua.

¹ Fuente: Datos a Junio 2017, recolectados de las empresas participantes en Impulsa tu Empresa entre 2012 y 2017.

Bases del programa Impulsa tu Empresa (ITE)

A. ¿Quiénes pueden participar?

Los interesados en participar en el programa Impulsa tu Empresa, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

1. La empresa debe tener entre 2 y 250 empleados ya sea permanentes o temporales.
2. La empresa debe contar con al menos 1 año de ventas, es decir, deberá contar con registros de venta al menos 12 meses para atrás.
3. La empresa deberá tener registro de ventas anuales entre \$10,000 y \$2,000,000 de dólares americanos.
4. La empresa deberá realizar actividades dentro de un sector económico legal.
5. Normalmente la persona que recibe el apoyo directo es el dueño de la empresa, sin embargo, pueden existir casos en donde la empresa decide seleccionar un “postulante” quien actúa como representante de la empresa durante el programa “Impulsa tu Empresa”, con quien TechnoServe establecerá el compromiso contractual para el cumplimiento de las reglas del programa. Los requisitos del postulante son:
 - a) Ser mayores de 18 años.
 - b) Al menos contar con estudios de educación básica.
 - c) Tenga un puesto de incidencia en la toma de decisiones de la empresa inscrita.
 - d) Los extranjeros deben de contar con residencia permanente en el país donde se encuentre registrada su empresa.

B. ¿Quiénes no pueden participar?

1. Empresas dedicadas a la ganadería y agricultura primaria.
2. Empleados de ninguna institución involucrada con el programa Impulsa tu Empresa, sean éstas parte de los organizadores, aliados ó patrocinadores. Asimismo, no se aceptan inscripciones de los familiares de las personas antes mencionadas, en el primer grado de consanguinidad o de afinidad.
3. Empresarios que ya hayan sido beneficiados del programa Impulsa tu Empresa y que estén postulando con la misma empresa ya asesorada.

C. Proceso de selección de 60 empresas por país

Las empresas que envíen su postulación completa a través del portal www.impulsatuempresa.org, ó página de Facebook y cumplan con los criterios mencionados anteriormente, serán evaluadas por TechnoServe, quienes realizarán la calificación de cada postulación en base a la pauta de evaluación.

Los resultados de esta evaluación serán informados a todos los postulantes vía correo electrónico y/o telefónicamente.

Como resultado de esta evaluación, se seleccionarán a 60 postulantes por país quienes serán citados a una entrevista con evaluadores de TechnoServe a realizarse en las instalaciones y horarios que TechnoServe convenga y según disposición del representante de la empresa. La entrevista tiene el objetivo de conocer mejor al postulante, su empresa y dar a conocer los objetivos y detalles del programa.

Los beneficiarios se comprometen a asistir a la hora y lugar pactados para realizar la entrevista. En caso de fuerza mayor se aceptará solamente una reprogramación de la entrevista, la cual deberá ser solicitada al menos dos días antes de la cita programada.

TechnoServe se reserva el derecho de solicitar una visita en el sitio de operación del negocio de los postulantes con el objetivo de verificar la veracidad de la información suministrada en la inscripción y en la entrevista realizada.

D. Fase de entrenamiento grupal

Como resultado del proceso de evaluación, se seleccionarán a 60 finalistas los cuales podrán ingresar al programa de entrenamiento grupal en modelos de negocios y tendencias de mercado de TechnoServe.

Las capacitaciones y asesorías únicamente se impartirán en ciudades seleccionadas, pero empresas y/o emprendedores de otras ciudades pueden postular siempre y cuando estén dispuestos a asistir a capacitaciones en las ciudades siguientes:

País	Ciudad
Guatemala	Ciudad de Guatemala
Honduras	San Pedro Sula, Tegucigalpa
Nicaragua	Managua

Esta fase de entrenamiento tiene una duración de 4 meses y durante este tiempo las empresas deberán asistir al menos al 80% de los talleres a impartirse en las ciudades indicadas por cada país por un total de 24 horas de entrenamiento grupal y en el horario dispuesto por TechnoServe. Adicionalmente, cada participante tendrá a disposición un consultor quien lo apoyará en la elaboración de su modelo de negocio y estará disponible para reunirse con cada empresario en al menos 4 instancias por un espacio de 2 horas en cada reunión.

Al final de la fase, el empresario deberá entregar su documento final y presentarlo para ser evaluado por personal de TechnoServe y ser seleccionado como postulante a la Fase de apoyo para la implementación. Los participantes deberán inscribirse completando la información requerida en la ficha de Inscripción disponible en la web www.impulsatuepresa.org ó entregando la ficha de postulación impresa y completamente llenada en los lugares dispuestos en cada país:

País	Período de postulación y entrevistas	Entrega de postulación impresa
Guatemala	1 de Junio al 31 de Julio 2019	-Oficinas TechnoServe Guatemala www.impulsatuepresa.org
Nicaragua		-Oficinas TechnoServe Nicaragua www.impulsatuepresa.org
Honduras		-Oficinas TechnoServe Honduras-SPS -Oficinas TechnoServe Honduras-TGU www.impulsatuepresa.org

El registro para la etapa de entrenamiento grupal tiene un aporte de inversión de **\$150 USD** (o si equivalente en moneda local) para obtener un cupo, si se desea un cupo extra tiene un costo de **\$75 USD** por persona. El pago de esta inversión se deberá realizar mediante un depósito en Banco **solamente cuándo el postulante haya sido aceptado conforme al proceso de evaluación**. Este pago es simbólico ya que el valor de la asesoría en esta primera etapa asciende a unos \$4,000 USD por empresa asistida.

La inversión para esta etapa incluye:

- Diagnóstico empresarial
- 5 Talleres de formación de negocios integral
- Plan de Financiamiento básico
- Entrenamiento en evaluación de Modelos de Negocios y análisis de tendencia del consumidor
- 5 Visitas a las empresas de parte de los asesores de negocios
- Carpeta con materiales impresos
- Refrigerios los días de capacitaciones

A continuación los datos de la cuenta correspondientes a cada país:

País	Banco	Tipo de cuenta	Valor en Moneda local	Nombre de la cuenta	Número de cuenta
Guatemala	Industrial	Monetaria	Q1200 para un cupo. Cupo extra: Q 600	TechnoServe Incorporated	000-029664-0
Honduras	Banco del País	Cheques en dólares	\$150 para un cupo. Cupo extra: \$75	Corporación TechnoServe	02-299-000154-8
Nicaragua	LaFise Bancentro	Cuenta Corriente en dólares americanos (US\$)	\$150 para un cupo. Cupo extra: \$75	TechnoServe	101216853

Importante: El comprobante de depósito bancario o transferencia por Internet es el único respaldo reconocido por TechnoServe para acreditar el pago de la inscripción. En consecuencia, los participantes deberán conservarlo e informar el número de transacción posterior a su aceptación de ingreso.

El valor de inscripción es el único aporte que solicita TechnoServe para la etapa de entrenamiento grupal.

Reembolso: únicamente serán sujetos a reembolso de la inversión las personas que presenten una justificación por escrito a TechnoServe antes del segundo taller y en casos de fuerza mayor: cierre de la empresa, viaje del empresario, etc.

Al enviar la postulación, el emprendedor declara que es el propietario del proyecto de negocio con que está postulando. Asimismo, TechnoServe se compromete a mantener la confidencialidad de los proyectos y sólo darlos a conocer a los jueces y consultores que estarán brindando la asistencia a las empresas. Todos los jueces y consultores de la competencia firman un acuerdo de confidencialidad para poder acceder a la información de los proyectos de negocios.

Durante todo el proceso de postulación los participantes podrán realizar consultas acerca de la inscripción, pedir ayuda para llenar el formulario y realizar preguntas sobre el programa en general, a través de la línea telefónica o email correspondiente (el cuadro con los datos para cada país se muestra a continuación), o consultando la sección de preguntas frecuentes en la página web www.impulsatuempresa.org

País	Nombre de contacto	Teléfono	Email
Guatemala	Lucía Juárez	2367 5459	ljuarez@tns.org
Honduras	Issis Rodríguez	2221-4686	irodriguez@tns.org
Nicaragua	Martha Loyman	2271-3370	mloyman@tns.org

E. Fase de apoyo y (en) profundización en áreas de interés

Luego de la fase de entrenamiento grupal, TechnoServe pone a disposición de los empresarios áreas específicas de atención complementaria y profundización de temas basados en las necesidades de los empresarios.

El objetivo de la asesoría está enfocado en plantear e iniciar la implementación de mejoras en las áreas seleccionadas por el empresario. Adicionalmente, se apoyará en la búsqueda de mercados para la venta de los productos y servicios, así como la búsqueda de fuentes de financiamiento según sea requerido y en dependencia de las políticas de financiamiento disponibles de cada país.

Adicionalmente, los participantes de esta etapa podrán participar de las ruedas de negocios organizadas por TechnoServe y de conferencias especializadas en temas de interés empresarial.

Las asesorías únicamente se impartirán en las ciudades de:

País	Ciudad
Guatemala	Ciudad de Guatemala
Honduras	San Pedro Sula, Tegucigalpa
Nicaragua	Chinandega, León, Masaya, Managua y Granada

TechnoServe pone a disposición las siguientes áreas de profundización y mejora para las empresas interesadas y que hayan finalizado satisfactoriamente la fase de entrenamiento grupal.

Área	Objetivo	Aporte U\$	Sesiones	Horas	Resultado	Entregable
1. Finanzas Nivel básico	Desarrollar capacidades para controlar las finanzas y operaciones del negocio	150	4	12	Los participantes ordenarán los registros financieros, así como el manejo operativo del negocio, haciendo uso de herramientas sencillas. Dispondrán de información para implementar ajustes operativos y/o proyectar crecimientos ajustado a la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> Registros de ingresos y egresos (físico y/o Excel) Formatos de control de inventario
		150	4	12		<ul style="list-style-type: none"> Estructura de costos actualizada de principales productos Análisis para determinar precios Establecer Punto de Equilibrio Flujo de caja real
2. Finanzas Avanzadas	Fortalecer conocimientos para tomar decisiones y establecer tendencias a partir del análisis financiero de la empresa.	175	4	12	Podrán interpretar información que arrojan los estados financieros (Balance y Estado de resultados) en un período determinado o con otros períodos relevantes. Tomarán decisiones más acertadas de ajuste o crecimiento según se requiera.	<ul style="list-style-type: none"> Diagnóstico del procedimiento contable Análisis vertical y horizontal de estados financieros Análisis de ratios financieros (rendimientos financieros) Catálogo y Manual contable

3. Marketing	Desarrollar herramientas de planificación para alcanzar metas de ventas y definir estrategias de trabajo	225	6	18	El empresario tendrá mayor claridad de cómo puede incrementar sus ventas: con que productos/ servicios, con que segmentos de clientes, sus canales de distribución, entre otros.	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de marketing y ventas • Matriz de seguimiento a indicadores de la estrategia
	Fortalecer habilidades para mantener y captar nuevos clientes	225	6	18	El empresario y su personal de ventas, contará con conocimientos y herramientas prácticas para atender según segmentos de clientes.	<ul style="list-style-type: none"> • Política de precios según segmentos, líneas de productos (pricing) • Gestión del cliente (base de datos y estrategias de atención) • Mercadeo en punto de venta (si aplica)
4. Organización y Recursos Humanos	Facilitar herramientas para fortalecer pensamiento estratégico y la debida gestión del RRHH	225	6	18	Se creará una cultura empresarial colaborativa y motivadora en el personal. Se definirán roles y responsabilidades que permitan delegar funciones en la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Taller cultura empresarial • Misión, Visión y Valores/ Organigrama y ficha de funciones • Contratos • Evaluación del desempeño (conocimientos, habilidad, actitud, resultados)

Descuento:

En caso de trabajar 2 áreas de profundización, se le otorga el 50% de descuento aplicable en la opción de menor valor en aporte. Máximo de áreas de profundización a tomar: 2.

Adicionalmente, esta etapa incluye:

- Rueda de Negocios
- Encuentro con potenciales fuentes de financiamiento
- Participación en ferias empresariales
- Participación en ruedas de negocio
- Conferencias en temas especializados según necesidades identificadas por grupo de participantes
- Materiales
- Refrigerios durante los eventos

F. Beneficios del programa de acompañamiento Impulsa tu Empresa

1. Metodología comprobada y avalada por expertos.
2. Asesoría personalizada brindada por profesionales de alto nivel y responsables en el manejo de su información.
3. Enfoque en el crecimiento **sostenible** de la empresa.
4. Oportunidad para evaluar y testear su proyecto de negocio.
5. Conferencias en diversos temas relacionados al desarrollo empresarial.
6. Participación en eventos de contacto con potenciales fuentes de financiamiento, organismos de desarrollo y potenciales clientes.
7. Ruedas de negocios y contactos comerciales.
8. Oportunidad para realizar negocios con otros empresarios de la región.
9. Búsqueda de líneas de financiamiento y mercados formales.
10. Acceso a la red de contactos TechnoServe y a material para el desarrollo y gestión de la empresa.
11. Asistencia remota por parte de los asesores.
12. Medición de resultados.

Los asesores del programa Impulsa tu Empresa desempeñan los siguientes roles:

-Actuar como socios de discusión de las ideas de los participantes.

-Ofrecer crítica constructiva y asesoría en base a su propia experiencia.

-Fungir como intermediarios para guiar a los participantes con los contactos adecuados para la clarificación de preguntas técnicas y situaciones especiales.

G. Criterios de selección

Durante el proceso de selección y entrevistas, la calificación estará basada en los siguientes criterios de selección:

1. Potencial de realizar el proyecto presentado:
 - a. Atractivo del mercado, del producto y la ventaja competitiva planteada.
 - b. Grado de desarrollo del proyecto.
 - c. Potencial de éxito de la implementación del proyecto.
 - d. Costos e inversiones adecuados al tamaño del proyecto.
 - e. Riesgos acotados y/o bien mitigados.
2. Historial de crecimiento y éxito de la empresa.
3. Impacto del proyecto en generación de empleo.
4. Estar dispuesto a someterse a revisión del record crediticio en el sistema financiero.
5. Disponibilidad de tiempo para asumir la carga del programa.
6. Claridad y calidad de la postulación y la información presentada.
7. Riesgo asumido por el postulante.
8. Innovación de los proyectos.

H. Confidencialidad

Toda la información contenida en la ficha de inscripción, así como toda información propia de la empresa inscrita y que sea compartida con personal de TechnoServe y los jueces externos, será manejada de acuerdo a estrictos estándares de confidencialidad.

Esta información solo será compartida y conocida por los asesores de negocios y personal de TechnoServe relacionado con el programa Impulsa tu Empresa, quienes estarán comprometidos a no revelar a terceros su contenido ni a usarlo en beneficio propio.

TechnoServe puede hacer uso de la información compartida con fines estadísticos y para su evaluación interna. Esta información será utilizada de manera agregada y en ningún caso se publicará información específica sobre los beneficiarios y sus negocios particulares sin contar con su previo consentimiento.

I. Compromisos y responsabilidades de los participantes

1. Los participantes al programa ITE se comprometen a asistir a todas las conferencias, sesiones de capacitación, feria y demás eventos organizados en el marco del programa.
2. Los participantes se comprometen a mantener un comportamiento adecuado durante todos los eventos y a respetar a sus colegas, conferencistas, asesores y personal de apoyo. TechnoServe se reserva el derecho de permanencia de los participantes en el programa, si se presentan situaciones que a su criterio alteran el desarrollo del mismo.
3. Los participantes se comprometen a llenar las encuestas diseñadas para la medición de impacto y evaluación del programa, a suministrar información veraz sobre sus negocios y a permitir la verificación de la misma, durante y posterior al programa. Caso contrario pueden llegar a ser retirados del programa.
4. Los participantes se comprometen a atender las reuniones convocadas por sus asesores según los horarios que estos convengan.
5. Mostrar interés, compromiso y motivación durante todos los meses de duración del programa.
6. Ser profesionales en su desempeño, preparándose anticipadamente para las reuniones, siendo puntuales y cumpliendo con las metas y tiempos establecidos. una mejor retroalimentación por parte de los asesores y mentores.