

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 vulnerables 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 han sido ajustadas durante los últimos 50 años. Nuestro equipo global trabaja arduamente en transferir los beneficios del sector privado a las regiones más vulnerables.

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 estas 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 generando 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 un 34% anual, creando más de 1600 nuevas fuentes de empleo y obteniendo más de \$5 Millones de dólares en financiamiento a través de entidades financieras.

El programa ITE inicia una nueva convocatoria para poder atender 1.080 nuevas empresas enfocadas en su crecimiento y éxito.

A continuación, se presentan las bases para la convocatoria del programa para Guatemala, El Salvador y Colombia.

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 \$20,000 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, o invitar a alguien a tomar el entrenamiento con él/ella. 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 alguna institución involucrada con el programa Impulsa tu Empresa, sean éstas parte de los organizadores, aliados o 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 empresas por país

1. Postular a través del portal www.impulsatuempresa.org. El formulario de inscripción debe ser diligenciado por completo.
2. Las empresas que cumplan con los criterios mencionados anteriormente, serán evaluadas y ranqueadas por el equipo de TechnoServe.
3. Los resultados de esta evaluación serán informados a todos los postulantes vía correo electrónico o telefónicamente.
4. Las empresas seleccionadas serán llamadas a una entrevista con evaluadores de TechnoServe. La entrevista podrá ser realizada presencial o virtualmente en un horario convenido entre TechnoServe y el 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.
5. Los resultados de esta evaluación serán informados a todos los postulantes vía correo electrónico y/o telefónicamente.

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 45 finalistas por cohorte los cuales podrán ingresar al programa de entrenamiento grupal acompañado de una asesoría personalizada en modelos de negocios y tendencias de mercado de TechnoServe.

El programa tendría dos metodologías: presencial y virtual. Las capacitaciones y asesorías únicamente presenciales se impartirán únicamente en las ciudades mencionadas a continuación. Sin embargo, empresas y/o emprendedores de otras ciudades también podrán postular para la versión digital del programa que cumple con los mismos estándares de calidad:

País	Ciudad
Guatemala	Ciudad de Guatemala
Salvador	San Salvador
Colombia	por definir

Esta fase de entrenamiento tiene una duración de 3 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 18 horas de entrenamiento grupal y en el horario dispuesto por TechnoServe. Adicionalmente, cada participante tendrá a disposición un consultor quién lo apoyará en la elaboración de su modelo de negocio y estará disponible para reunirse con cada empresario en al menos 6 instancias por un espacio de 2 horas en cada reunión.

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 ajustados a las necesidades de los empresarios. Los participantes deberán inscribirse y manifestar su interés con el asesor asignado en su etapa de talleres.

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.

Al igual que en la fase de entrenamiento grupal, las asesorías personalizadas serán desarrolladas en las mismas ciudades para el caso de la metodología presencial, y virtualmente para la digital.

Criterios de selección

1. Potencial de realizar el proyecto presentado en la fase grupal de entrenamiento:
 - 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. Disponibilidad de tiempo para asumir la carga del programa.

5. Claridad y calidad de la postulación y la información presentada.
6. Riesgo asumido por el postulante.
7. Innovación de los proyectos.

F. Inversión a realizar

- Fase de entrenamiento grupal: inversión de **\$250 USD** (o su equivalente en moneda local) por cupo. Si se desea un cupo extra tiene un costo de **\$75 USD** por persona.

La inversión para esta etapa incluye:

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

- Fase de profundización en áreas de interés: la inversión en esta fase depende de la cantidad de áreas de profundización que escoja el empresario. En promedio la inversión por área de profundización está en **200USD**, pero si el empresario decide trabajar dos áreas la segunda queda a la mitad del costo inicial.

La inversión incluye:

- Un asesor dedicado exclusivamente a su negocio
- Herramientas aplicables a su negocio según el área de profundización seleccionada. Ejemplo: formato de flujo de caja para su empresa
- Acompañamiento en la implementación de su plan de crecimiento
- Rueda de negocios
- Acceso a charlas con expertos sobre diferentes temas empresariales

Condiciones:

- a. 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.
- b. 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.
- c. 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.

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	Q1900 para un cupo. Cupo extra: Q 570	TechnoServe Incorporated	000-029664-0
El Salvador	Banco Cuscatlán	Corriente	\$250 para un cupo. Cupo extra: \$75	TechnoServe Inc.	32000342

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	Vivian Villegas	+502 58050266	vvillegas@tns.org
ITE Digital	Fernando Escalante	+502 47703379	fescalante@tns.org
Salvador	Jasmin Coreas de Lainez	+503 7749 5437	jcoreas@tns.org

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. 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 sólo 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.

H. 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.