

NEGOCIO DE INCLSUION SOCIAL; MODELO DE VENTA MOBILIARIO BASICO



NEGOCIO DE INCLSUION SOCIAL; MODELO DE VENTA MOBILIARIO BASICO

La Corporación DOMOS viene desarrollando desde el año 2006 un nuevo enfoque de emprendimientos económicos en sectores de pobreza, los negocios inclusivos, estos negocios buscan:

- Empresas interesadas en ingresar al mercado de la Base de la Pirámide o en nuestro caso particular los dos primeros quintiles de ingreso de Chile.
- Generar alianzas entre Empresa-Comunidad-Sociedad Civil donde el ganar-ganar es el objetivo en común.
- Desarrollar microempresas en sectores de pobreza bajo una mirada de desarrollo colectivo, rentabilidad, sustentabilidad y replicabilidad.
- A través del desarrollo de la microempresa lograr mejorar la calidad de vida de emprendedoras y la comunidad al acceder a bienes y servicios de calidad a un precio justo.



Estrategias utilizadas

Instalación:

- Comprender que los sectores populares tienen sus propias dinámicas de trabajo, sus tiempos y resultados esperados no son iguales a las dinámicas que impera en el mundo privado.
- Compromiso de las empresas a nivel Gerencial.
- Conocimiento del mercado al que se está ingresando; hábitos de compra, formas de pago, relación con los clientes.
- Elaboración de Plan de Negocios y evaluación financiera que rentabilice tanto al grupo emprendedor como a la empresa.
- Saber exactamente cual es la inversión necesaria y de que fondos se disponen para conseguirla.

Estrategias utilizadas

Implementación

- Selección de las emprendedoras basados en el horizonte del modelo y no como una oportunidad puntual de generación de recursos
- Desarrollo de habilidades emprendedoras, asistencia técnica, capacitación específica en Administración, Finanzas y Gestión desde una mirada del aprender haciendo.
- Claridad del tiempo entre la implementación y puesta en marcha, esto afecta en las expectativas y necesidades del hoy en los grupos.
- Carta Gantt de la implementación.

Puesta en Marcha y Operación

- Claridad en las estrategias a utilizar
- Capacidad de monitorear y apoyar al grupo emprendedor
- Definición de indicadores de éxito
- Hojas de trabajo para los grupos

Acciones

Coordinación entre actores: Comprender que la especificidad de cada actor suma en un trabajo mancomunado y con definiciones y responsabilidades asumidas por todos.

Conformación de los grupos: Selección de las emprendedoras utilizando herramientas como son los Test y entrevistas personales.

Formación de los grupos: Una vez constituidos los grupos se desarrollan las habilidades emprendedoras y capacitación específica en temas técnicos como; ventas, gestión y administración, contabilidad básica.

Trabajo con Municipios: Buscar en los gobiernos locales un aliado para el desarrollo de la microempresa; generar base de datos de empresas, acercamiento a las redes municipales y organizaciones comunitarias, capacitación en tic.

Búsqueda de Capital semilla: Postulaciones a fondos municipales, estatales y privados para contar con capital de trabajo.

Actores

Este modelo nace de la necesidad de la Empresa MASISA por incorporar dentro de sus estrategias de mercado a los segmentos más necesitados de la comunidad ofreciéndoles muebles de calidad a un precio justo.

Fundación AVINA, se encarga de contactar a organizaciones de la sociedad civil interesadas en desarrollar modelos de emprendimiento junto a sus beneficiarios.

Corporación DOMOS y Fundación EDUCERE toman este llamado y conforman grupos de mujeres para que sean ellas quienes vendan los productos desarrollados por MASISA

Comunidad: El eje más importante del modelo, son estas mujeres quienes acogen el llamado para desarrollar y trabajar en las microempresas presentes en cada comuna..



MASISA



Duración

Este modelo comenzó a desarrollarse a principios del 2006 con la propuesta presentada por MASISA y AVINA.

En Octubre del 2006 se pone en marcha el modelo en Conchali con un grupo de 10 mujeres capacitadas y con las habilidades necesarias para llevar adelante el negocio.

Durante el 2007 se suman nuevas comunas como son Puente Alto (EDUCERE) y San Bernardo y para el 208 se espera sumar a la comuna de Pudahuel y otra por definir.

Estos grupos están operando hasta el momento.



Resultados

Los resultados han sido dispares, el piloto del 2006 no alcanzó a durar 6 meses operando hasta que se decide el cierre momentáneo del emprendimiento hasta que se reevaluó el modelo y sus principales factores de éxito y riesgos. Esto trajo consigo que el primer grupo de emprendedoras se disolviera.

Se desarrolla entonces un nuevo modelo de negocios con una evaluación financiera de acuerdo a la primera experiencia y se establecen pautas de trabajo entre los actores y gestores del modelo.

Así se conforma un nuevo grupo que comienza su proceso de formación y en Noviembre del 2008 se reactivan las ventas.



Aprendizajes

Definición de todos los actores presentes de lo que es un negocio inclusivo para no generar falsas expectativas.

El proyecto debe contar con el apoyo y compromiso real de la alta gerencia.

Los conocimientos y saberes de cada actor no deben ser trabajados por separados sino en conjunto y así poder controlar todas las variables endógenas y exógenas que pudiesen alterar el buen funcionamiento del modelo.

Conocimiento cabal del mercado y producto y/o servicio que se va a ofrecer.

La selección de las/los emprendedores debe estar claramente definida según el producto o servicio a ofrecer y que tengan las habilidades mínimas para comenzar un negocio propio.

La generación de expectativas en la comunidad es un factor clave para el éxito del modelo, los negocios inclusivos requieren de tiempo para desarrollarse y generar la autonomía que permita mejorar la calidad de vida de las personas.

5. Propuestas en perspectiva para estrategias de Red Puentes.(considerando como estrategia negocios inclusivos)

Los negocios inclusivos son en su esencia soluciones empresariales para el desarrollo, esto quiere decir que los proyectos deben ser diseñados para que todos los actores consigan la rentabilidad esperada; los grupos una autonomía económica que les permita salir del círculo de la pobreza, para la empresa lograr rentabilidad del modelo y por tanto replicabilidad.

Los negocios inclusivos involucran un entramado de nuevas relaciones y factores que demandan una decisión de la compañía de gestionar el negocio con apertura e innovación. La innovación pasa por tener productos de calidad a precio justo, de entregar nuevas herramientas para operar en los mercados BdP, la apertura es entender los mecanismos del BdP que no son los mismos de la empresa y que esta no puede interferir o apresurar estos procesos sino apoyarlos y desarrollar las habilidades empresariales de los grupos emprendedores. Los negocios inclusivos por últimos son negocios que pretenden escalabilidad, rentabilidad y replicabilidad por lo que se deben hacer todos los esfuerzos necesarios para asegurar el éxito del modelo y contar con planes de salida si no hay éxito.