

INFORME DE ASESORÍA

INFORME SOBRE:

**PROCESO DE REORIENTACIÓN ORGANIZACIONAL
HACIA UNA OFERTA EMPRESARIAL
DE SERVICIOS**

FASE I

QUITO A Julio de 2011

ANTECEDENTES

Las condiciones en las que la cooperación internacional se daban hasta hace pocos años, permitían que ONGs ecuatorianas puedan ofertar una amplia gama de servicios de forma gratuita a una variedad de instituciones en el país. Muchas fueron las instituciones a nivel nacional que se beneficiaron de importantes programas de apoyo gracias a esa cooperación internacional.

De alguna manera la posibilidad de captar esa cooperación se ha ido disminuyendo paulatinamente debido a una variedad de factores tanto internos como externos.

Las organizaciones nacionales, que en buena parte dependían de esa cooperación internacional, se ven ahora abocadas a reorientar su actividad, o, al menos, su enfoque de oferta de servicios y productos. Hasta ahora mucho se lo hacía de forma gratuita o a costos meramente simbólicos, pero de aquí en adelante, será necesario ofertar muchos de esos productos y servicios en los que la organización tiene gran experiencia, con algún costo. Incluso habrá que desarrollar nuevos productos y servicios por los que los “clientes” deberán cancelar, no ya valores simbólicos, sino cubrir efectivamente los costos e incluso dejar un margen de ganancia.

Esta conversión de las ONGs, como en el caso de ESQUEL, no resulta fácil. Por más conocimiento de los productos y servicios que la organización tenga, y por muchas estrategias de mercadeo válidas que se empleen, no será fácil convertir en clientes a aquellos que antes no pagaban y que ahora lo tendrán que hacer.

Muchas veces será necesario adecuar esos productos y servicios a formas y necesidades nunca antes percibidas. Será también necesario conocer a profundidad lo que el “mercado” realmente necesita y desea. No será ya factible ofertar solamente lo que se tiene conocido, sino que muchas veces será necesario crear productos y servicios, que nunca antes se habían desarrollado en la organización para poder satisfacer necesidades y demandas del “mercado potencial”.

Cabe decir que la transformación no solamente es a nivel de productos y servicios, es la organización misma, sus procesos, sus enfoques, su modo de trabajar que

deberá ajustarse a esta nueva realidad. Las personas tendrán que implementar nuevos enfoques de su trabajo para lograr una adecuación con lo que el mercado requiere y demanda.

De todo lo anteriormente expuesto, nos permitimos plantear, no solamente un estudio de mercado, sino un proceso de asesoría puntual, concreto que permita a la organización, descubrir sus fortalezas relacionadas con un entorno de mercado en lugar de un entorno de “beneficiarios”.

En términos globales, proponemos un proceso de asesoría que siga las siguientes grandes fases:



INFORME SOBRE FASE I DESCRIPCIÓN, METODOLOGÍA Y ALCANCE DE CADA FASE

FASE I

OBJETIVOS:

1. Identificar aquellos aspectos de la organización que permiten una oferta válida de productos y servicios a los diferentes mercados a los que potencialmente puede orientarse la gestión.
2. Identificar los mercados potencialmente interesantes a los que la organización podría ofertar sus productos y servicios.
3. Identificar los productos concretos que se tienen, que pueden atender necesidades de los diferentes mercados potenciales identificados.
4. Determinar las necesidades de información que se requiere de los diferentes mercados, para desarrollar procesos de investigación, que entreguen datos suficientemente válidos como para elaborar o modificar los productos que mejor satisfagan esos mercados.

PRODUCTOS A ENTREGAR DE LA ASESORÍA:

1. Un proceso metodológico de conducción del taller para favorecer la creatividad y el aporte individual.
2. Un listado sistematizado de productos de ESQUEL con los que ya cuenta para ofertar a diferentes mercados
3. Un listado sistematizado de mercados a los que ESQUEL puede orientar su oferta en el futuro inmediato.
4. Un listado de productos de ESQUEL con los que puede comenzar ofertando a clientes potenciales.
5. Un documento en el que constan las necesidades de información que ESQUEL requiere para desarrollar un plan estratégico de mercadeo de sus servicios y productos.
6. Un informe completo con todos los contenidos anteriores.

A continuación se presentan varias tablas de resultados correspondientes a los productos a entregar. La información contenida en dichas tablas es la que el grupo produjo en el día de taller realizado.

Las tablas consisten en un resumen y sistematización de lo producido por los grupos de trabajo.

Será necesaria una reunión con un grupo de ejecutivos de ESQUEL para la determinación final de los mercados y productos que se considera pueden ser ofertados por la organización.

LISTADO DE PRODUCTOS CON LOS QUE ESQUEL CUENTA EN LA ACTUALIDAD

EGL
PLI
SRS
Conocimiento ISO, Metodologías
Sistemas de Participación
Sistemas de Gestión
Sistema de gestión de Calidad
Planes de Desarrollo y de Ordenamiento Territorial
Diálogos
Administración Proyectos de inversión Social
Desarrollo RRHH
Asistencia Técnica
Relaciones Comunitarias
Proyectos de inversión Social en sus fases P-H-V-A
Administración y ejecución de Proyectos sociales
Talleres capacitación RRHH - Desarrollo. Social
Estudios e Investigación
Propuestas negocios Inclusivos
Asociativismo, Cadenas de valor
Comercialización, Administración, Gestión
Capacitación de emprendimientos jóvenes
Alianzas Públicas - Privadas.
Turismo Comunitario
Educación ciudadana
Escuela de Gestión (PC, FCG)
Facilitación para diálogos
Derechos sexuales y reproductivos
Educación para la Paz
Movilidad Humana
Pensamiento Estratégico
Metodologías RSE
Metodologías productivas
Productos Fondo de justicia
Educación Rural

Se habla también que Esquel cuenta con personal capacitado para atender diferentes áreas de proyectos lo cual puede ser considerado, también, como un producto abierto de Esquel para atender necesidades específicas.

MERCADOS POTENCIALMENTE INTERESANTES

GADS
SETEC
El Estado Ecuatoriano en general
Ministerios y Organismos Desconcentrados
Sector de Justicia
Sector electoral
Participación ciudadana
Organizaciones de Base
Empresas privadas Petroleras y Mineras
Sector bancario y financiero
Sector de servicios
Empresas líderes en el área de manufactura
Pequeñas y medianas empresas comunitarias
Sector de la economía Popular y Solidaria
Empresas del sector turismo
Establecimientos Educativos particulares
Universidades e Institutos
ONGs
Cooperación Internacional
Medios de Comunicación
Cibernautas
Sociedad civil
Voluntariado
Usuarios digitales, internautas
Grupos Informales, unidades sociales

PRODUCTOS O SERVICIOS QUE NO TIENE Y QUE HABRÍA QUE DESARROLLAR

Proyecto para capacitar a jóvenes y/o población con capacidades especiales
Procesos formación en ejes transversales: género, ambiente, etc.
Observatorios
Programas de capacitación en habilidades para la vida
Programas de capacitación en líneas de emprendimiento, financiamiento, microcrédito
Intermediación de diálogos entre empresa, gobiernos y beneficiarios o sociedad
Red de organizaciones para buenas noticias
Programas de capacitación social
Programas de capacitación vía WEB
Metodología SEMPLADES
Ordenamiento Territorial SEMPLADES
Módulos de Capacitación para RRHH en empresas privadas
Productos medioambientales
Asesoría en voluntariado empresarial
Estudios sociales

NECESIDADES DE INFORMACIÓN

Tienen Recursos
Necesitan servicios de asesoría
Está en sus planes
Experiencias anteriores
Cómo se decide y quién
Cuál es la temporalidad para la oferta del servicio
Cuánto están dispuestos a pagar
Como ven y que saben de ESQUEL

- 1 CAPACITACIÓN
- 2 ASISTENCIA TÉCNICA
- 3 FACILITACIÓN DE DIÁLOGOS – PREVENCIÓN Y MANEJO CONFLICTOS

PRODUCTOS

- 1 ESCUELA DE GESTIÓN LOCAL
- 2 PLI: PROGRAMA DE LIDERAZGO INTEGRADOR
- 3 GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTOS
- 4 HABILIDADES PARA LA VIDA
- 5 GESTIÓN DE PROYECTO

	Descripción	Mercados		Cap	AT	PP	Fac	Prioridad	Tipo	Mercado Pri
Escuela de Gestión Local	Modelos (3), Módulos (20)	Gad's,	A	1	1	0	0	Alta +	Permanente	Decisores en Gad's/ funcionarios públicos
Programa de Liderazgo Integrador	Módulos (9)	Gad's, Empresas, colegios, ONG, OSC	A	1	0	0	0	Media	Permanente	Empresas, colegios
Salud Sexual y Reproductiva	Derechos, formación de jóvenes,	Org. Internacionales, Colegios, ONG, empresas en sectores alejados	P	1	0	1	1			
Conocimiento ISO, Metodologías	Apoyo técnico en temas de calidad	ONG	P	0	1	0	1			
Sistemas de Participación Ciudadana para GAD's	Modelo	GADs, Mercados internacionales	A	0	1	0	1	Alta	Estacional	Gad's
Metodologías de Diálogos	Comunicación para el desarrollo, negociación, construcción de acuerdos, relaciones comunitarias	Empresas, Gad's, OSC,	P	1	0	0	1			
Metodologías para diseño y ejecución de Proyectos sociales	Transferencia metodológica	Empresas, Gad's, OSC,	A	1	1	0	0	Media	Permanente	Empresas.
Metodologías para emprendimientos	Aplicación de metodología, manuales para gestión, estándares y estudio para turismo comunitario	Gremios, instituciones educativas, jóvenes (gobiernos -prefecturas- y OSC)	A	1	1	0	0	Alta +	Permanente	Gremios.
Metodologías de revitalización y rescate de expresiones culturales (calendarios agrofestivos)	Propuesta metodológica, Calendarios	Gad's, Empresas, colegios, ONG, OSC, colegios, Ministerio de Cultura	A	1	1	0	1	Media	Estacional	Gad's, Ministerio de Cultura
Procesos de Educación ciudadana	Paquete mediático para el tratamiento de temas de interés comunitario	Instituciones con temas de interés democrático	P	0	1	0	1			
Habilidades para la vida	Temas de desarrollo humano	Empresas, familias, colegios	P	1	1	0	0			
Mediación intercultural	Metodologías	GAD's, Insituciones públicas	P	1	1	0	1			
Metodologías RSE	Metodologías , capacitaciones, asistencias	Empresas, gremios, cámaras	A	1	1	0	1	Media	Estacional	Empresas
Educación Rural	Metodologías	Ministerio Educación, Juntas parroquiales, OSC								

Lineas de servicios; Capacitacion, Asistencia Técnica, Política Pública, Facilitación

PRODUCTOS Y MERCADOS DE PRIORIDAD ALTA

	Descripción	Mercados		Ca	AT	PP	Fac	Prioridad	Tipo	Mercado Pl
Escuela de Gestión Local	Modelos (3), Módulos (20)	Gad's,	A	1	1	0	0	Alta +	Permanente	Decisores en Gad's/ funcionarios públicos
Sistemas de Participación Ciudadana para GAD's	Modelo	GADs, Mercados internacionales	A	0	1	0	1	Alta	Estacional	Gad's
Metodologías para emprendimientos	Aplicación de metodología, manuales para gestión, estándares y estudio para turismo comunitario	Gremios, instituciones educativas, jóvenes (gobiernos -prefecturas- y OSC)	A	1	1	0	0	Alta +	Permanente	Gremios.

PRODUCTOS Y MERCADOS DE PRIORIDAD MEDIA

	Descripción	Mercados		Ca	AT	PP	Fac	Prioridad	Tipo	Mercado Pl
Programa de Liderazgo Integrador	Módulos (9)	Gad's, Empresas, colegios, ONG, OSC	A	1	0	0	0	Media	Permanente	Empresas, colegios
Metodologías para diseño y ejecución de Proyectos sociales	Transferencia metodológica	Empresas, Gad's, OSC,	A	1	1	0	0	Media	Permanente	Empresas.
Metodologías de revitalización y rescate de expresiones culturales (calendarios agrofestivos)	Propuesta metodológica, Calendarios	Gad's, Empresas, colegios, ONG, OSC, colegios, Ministerio de Cultura	A	1	1	0	1	Media	Estacional	Gad's, Ministerio de Cultura
Metodologías RSE	Metodologías , capacitaciones, asistencias	Empresas, gremios, cámaras	A	1	1	0	1	Media	Estacional	Empresas