



Guía de aplicación

Esta guía de aplicación está diseñada para ayudarte a completar exitosamente tu solicitud para la edición 2024 del programa Young Water Fellowship Sudamérica. Antes de considerar postularte, por favor lee los Términos de Referencia disponibles en la página de aplicación (<https://youngwatersolutions.org/latam>) que te proporcionarán información sobre el contenido y los criterios de elegibilidad del programa. Una vez que hayas verificado que nuestro programa se ajusta a tus necesidades y que eres elegible, te recomendamos que leas esta guía y comiences tu aplicación.

Contenido

Proceso de aplicación

Consejos generales para tu aplicación	2
Consejos al llenar el formulario	2
Consejos al compartir contenido multimedia	2
Consejos para tu CV y referencias	3
Definiciones útiles	3
Sección 3 del formulario: sobre la idea de negocios	3

1. Proceso de aplicación

- 1) **Chequea si este programa es para ti:** Si aún no lo has hecho, revisa los Términos de Referencia de Young Water Fellowship Sudamérica disponibles en la página de aplicación (<https://youngwatersolutions.org/latam>) que proporciona información sobre la elegibilidad del solicitante, el perfil de la idea de negocios, las políticas de envío de solicitudes y el proceso de selección. De esta manera, te asegurarás de que este programa es para tí y de que no estás perdiendo el tiempo.
- 2) Completa el **formulario online** respondiendo preguntas sobre tu idea de negocio, tu situación personal y motivaciones. Solo se considerarán formularios completos, es decir aquellos en donde todas las preguntas están respondidas de manera detallada. Puedes descargarlo en la página de aplicación (<https://youngwatersolutions.org/latam>) para preparar tus respuestas fuera de línea. Además del formulario, deberás subir una foto/imagen/video de tu propuesta y enviarnos tu CV.
- 3) Si tienes dudas, chequea primero la sección de *preguntas y respuestas* disponible en el [sitio web de Young Water Solutions](https://youngwatersolutions.org). Si tu pregunta no está respondida allí, escríbenos a anna@youngwatersolutions.org

2. Consejos generales para tu aplicación

Consejos al llenar el formulario

1. Comienza la solicitud tan pronto como puedas

Necesitarás tiempo para pensar en tus respuestas a las preguntas del Formulario de Solicitud. Las mejores respuestas están bien pensadas, son reflexivas y concisas. Destina suficiente tiempo para varias rondas de corrección y revisión. Enviar tu solicitud antes de la fecha límite te da tiempo para lidiar con cualquier imprevisto técnico.

2. Elabora tus respuestas de manera detallada

Muchas aplicaciones con potencial no son pre-seleccionadas porque las respuestas son demasiado cortas (sólo un par de renglones), ambiguas o carecen de claridad. No queremos resultados demostrados, sino una explicación detallada de los objetivos de tu idea de negocios y cómo planeas alcanzarlos. Además, asegúrate de brindar sólo la información requerida por la pregunta y no mezclar las respuestas. Por ejemplo, no brindes información sobre el problema en la pregunta sobre la solución o sobre su impacto.

Revisa la sección 3 ("Consejos específicos para elaborar tus respuestas") antes de comenzar a preparar tus respuestas. Cada pregunta abierta es explicada y algunas están ilustradas con una respuesta de buena calidad para ayudarte a entender nuestras expectativas.

3. No copies y pegues automáticamente de otras aplicaciones.

Sabemos que probablemente esta no es la primera vez que te presentas a un concurso o beca con tu idea de negocios, y es posible que quieras utilizar algo que ya hayas escrito. Sin embargo, copiar y pegar sin adaptar el contenido a la pregunta específica, probablemente conducirá a respuestas irrelevantes, además de dar la impresión de que no se hizo suficiente esfuerzo en la solicitud. No olvides no repetir la misma información en cada pregunta, sé específico a lo que se pregunta.

4. Prepara tus respuestas off-line (fuera de línea)

No prepares tus respuestas directamente en el formulario en línea; el mismo no guarda respuestas y corres el riesgo de perder tu trabajo debido a una mala conexión de Internet o un bloqueo de la página web. En su lugar, te recomendamos descargar el formulario de solicitud disponible en la página de aplicación (<https://youngwatersolutions.org/latam>) y escribir tus respuestas debajo de cada pregunta. Toma nota cuidadosamente del límite de palabras para cada pregunta abierta y asegúrate de no exceder este número en tu respuesta (el software de procesamiento de texto incluye una función de conteo de palabras). Trabajar en un documento de texto también te permitirá hacerlo de forma conjunta con tu equipo, y compartirlo con otros. Una vez que hayas obtenido la versión final de tus respuestas, simplemente cópialas y pégalas en el formulario online.

5. Pídele a otras personas que te den feedback sobre tus respuestas

Siempre es una buena idea pedirle a otras personas que lean tu solicitud para asegurarte de que te estás dando a entender bien. Por ejemplo, puedes pedirle a alguien que sea un buen editor que lea y compruebe el estilo, la estructura y la ortografía de las respuestas. También puedes pedirle un experto/a en el área de contenido que se fije en tu lógica y persuasión, y pedirle a alguien que no sepa nada sobre tu idea de negocio que la lea para darte feedback sobre tu coherencia y claridad. Después de revisar tus respuestas, pídele a cada persona que presente tu idea para ver si tu solicitud transmite tu idea con precisión.

Consejos al compartir contenido multimedia

Al final de la aplicación se les pide que compartan un link a una foto, imagen o video representativos de su idea. Ésta debe ser original (tomada/hecha por ustedes) y ayudar al jurado a comprender lo que ustedes proponen. Puede ser una foto de su prototipo, un diagrama, un dibujo representativo, etc. Si desean proveer un video, tiene que ser de 2 minutos (máximo) describiendo el problema de agua, saneamiento y/o higiene que buscas abordar, y la idea de negocios propuesta, en español.

La foto/imagen/video debe ser Google Drive o cualquier otra plataforma, y su link debe ser compartido en el formulario de solicitud.

¡Importante! Si has subido tu video a YouTube o Google Drive, asegúrate de que el enlace es público y que cualquiera pueda verlo. Para verificar esto, puedes abrir una “ventana de incógnito” en tu navegador y pegar el enlace. Si puedes ver el contenido, nosotros también. Si el enlace no es público y no podemos ver lo que has compartido, tu solicitud puede ser descalificada.

Consejos para tu CV y referencias

6. Proporciona un CV y referencias relevantes

Tu CV debería demostrar que eres capaz de implementar tu idea de negocios. Sin embargo, no requerimos que tengas ninguna educación formal en el área de tu idea de negocios. Por ejemplo, si eres periodista y dices que quieres realizar y vender bombas solares para pozos de agua, debes demostrar que tienes las habilidades para hacerlo, o que alguien en tu equipo las tiene.

Valoramos el compromiso social y ambiental, por lo que asegúrate de incluir proyectos y organizaciones con las que hayas estado vinculado/a previamente.

Te pediremos que agregues información de contacto de 2 referencias – personas que puedan hablar sobre tus habilidades profesionales, como un profesor, un empleador o una organización asociada.

3. Consejos específicos para elaborar tus respuestas

En esta sección sólo se incluyen consejos vinculados a las preguntas del formulario de solicitud que requieren una explicación. Para las preguntas más importantes, se proporciona un ejemplo de una respuesta bien escrita para ilustrar y ayudarte a identificar nuestras expectativas y requisitos. Este formulario debe ser completado en español. Por favor, consulta el formulario fuera de línea para la lista completa de preguntas.

Definiciones útiles

Como se menciona en los criterios de elegibilidad de los Términos de Referencia (<https://youngwatersolutions.org/latam>), tu idea de negocios debe ser una empresa social o un proyecto/ONG que estés dispuesto/a a convertir en una empresa social. ¿No estás seguro/a de a qué categoría pertenece tu idea de negocios? Lee estas definiciones:

- **Proyecto tradicional u ONG:** Un proyecto tradicional corresponde a la ejecución de actividades planificadas, durante un período de tiempo limitado, destinadas a resolver un problema particular de agua y saneamiento, y mejora de las condiciones de vida de una comunidad específica. Este no se extiende en el tiempo, porque tiene una fecha de inicio y de finalización, ni tampoco es sostenible, ya que depende exclusivamente de la financiación de donantes externos. También en esta categoría incluimos a ONG constituidas que quieran agregar un lado empresarial.
- **Empresa o empresa social:** Una empresa social está diseñada para abordar un problema social/ambiental (por ejemplo, la falta de acceso a servicios de agua y saneamiento). El modelo de negocios es económicamente auto-sostenible y parte de las ganancias se reinvierten en la propia empresa, con el objetivo de aumentar el impacto (es decir, llegar a nuevas comunidades desatendidas).

SECCIÓN 3 DEL FORMULARIO: SOBRE LA IDEA DE NEGOCIOS

¿Cuales son los problemas locales que trata de resolver su idea de negocio?

Esperamos que describas los problemas específicos que impactan el área en la que se desarrollará tu idea de negocio. No respondas que ‘*millones carecen acceso al agua y saneamiento*’, proporciona datos y cifras concretos relacionados a la ubicación específica de tu idea de negocio. Si éste no tiene ubicación específica, brinda

información sobre los problemas experimentados por tus beneficiarios y/o tu país. ¡No incluyas todavía información sobre las soluciones que tu idea de negocios va a brindar!

Ejemplo de una respuesta bien escrita:

"El asentamiento informal 'Asociación Max Nebahuer' se ubica en la provincia constitucional del Callao, costa del Perú. Al no contar con un reconocimiento legal por parte del Gobierno Regional, los 330 habitantes del asentamiento no tienen acceso a una red pública de agua y deben abastecerse de camiones cisterna. Las viviendas carecen de una infraestructura adecuada para la higiene corporal y para almacenar agua. Esto, junto al ingreso promedio de las familias que rodea los 500 soles (142 dólares) mensuales, resultan en que la población pertenezca a un estrato socioeconómico bajo y no posea condiciones adecuadas para una vida digna.

Desde su creación hace 55 años, las más de 50 familias de Max Nebahuer no tienen acceso a una red pública de agua, por lo que la compran a camiones cisterna y almacenan en cilindros, baldes y ollas. Estos envases se caracterizan por requerir gran esfuerzo físico para ser trasladados, no tener coberturas herméticas que eviten la acumulación de insectos, romperse con facilidad y desperdiciar agua en el traslado de la cisterna al hogar. Además de esta situación, su higiene se ve afectada por la falta de agua. Las personas se ven obligadas a usar un balde de 10 litros por baño y bañarse en cuclillas con ayuda de un tazón, lo que según ellos, gasta más agua debido a que gran parte se va más al piso que a su cuerpo, y los hace limitar la cantidad de agua para esta actividad y los retiene de bañarse con mayor frecuencia."

Resumen de consejos:

1. Proporciona tantos datos estadísticos como sea posible y sé específico.
2. Proporciona evidencia de que el problema existe.
3. Explica por qué es importante resolver el problema.

Por favor, explica la idea de negocio en detalle

En esta respuesta, debes explicar cómo pretendes resolver el problema que has identificado; de qué se trata tu idea de negocios. Si bien más adelante en el formulario preguntamos sobre tus planes concretos respecto a tu proyecto piloto, usa esta pregunta para describir de manera concisa y genérica el servicio o producto que ofreces. Puedes dar información técnica, pero asegúrate de que tu lenguaje sea lo suficientemente simple para que alguien que no tiene tu educación técnica lo pueda entender. Si nosotros no entendemos tu idea, claramente no podremos elegirte. Considera abordar las siguientes preguntas:

¿De qué se trata el negocio? ¿Es un servicio que brindas o un producto que vendes? ¿Cómo funciona? ¿Qué valor ofrece a tus segmentos de clientes?

Ejemplo de una respuesta bien escrita:

Mi idea de negocio (CrustaTec) consiste en aplicar el biopolímero quitosano como filtro absorbente de bajo costo para la eliminación de tintes contenidas en las aguas residuales de la industria textil. CrustaTec produce el polímero a partir de los desechos de la cáscara de camarón, que la industria camaronera guatemalteca desecha, y lo suministra a las industrias textiles para el tratamiento de aguas residuales, así como también a los y las artesanos/as en forma de filtro de fácil utilización.

Este polímero de bajo costo tiene todas las características del absorbente ideal: alta capacidad de absorción, alta porosidad, fácil accesibilidad, bajo costo, fácil regeneración, y es parte de un proceso de economía circular.

El uso de este polímero de bajo costo proporcionará una solución para la remediación del agua contaminada con tintes de la industria textil antes de ser descargada a ríos y lagos. Esto es necesario ya que muchos de estos tintes son tóxicos e incluso cancerígenos, lo que representa un grave peligro para los organismos acuáticos vivos y para las personas que utilizan esta agua para beber, prepararse alimentos o higienizarse.

¿Qué tiene esta idea de innovador? (Min. 100 palabras, máx 250 palabras)

Queremos saber cómo tu idea de negocio se destaca del resto. ¿Qué la hace diferente de soluciones existentes en la comunidad o región donde la estás aplicando? Tu idea de negocio no tiene que ser necesariamente una innovación revolucionaria, pero idealmente debería tener un componente que la destaque. Esto puede ser, por ejemplo, el uso de materiales más sostenibles, un enfoque de economía circular, un modelo de negocios no tradicional o una alianza con un actor relevante no tradicional, etc. ¡Esta es tu oportunidad de explicar cómo se aplica nuestro criterio de "innovación" a tu idea!

¿Quiénes serían tus clientes y cómo obtendrías ingresos de ellos para cubrir tus gastos?

Nos interesa conocer a quién le resuelves el problema con tu solución (tus segmentos de cliente), y la sostenibilidad financiera de tu idea de negocio, que es lo que la diferencia de un proyecto tradicional de agua y saneamiento. Explícanos de dónde obtendrás los fondos para mantener tu idea de negocio en marcha una vez que esté operando. Por ejemplo, si tu idea de negocio es vender un filtro de agua a organizaciones para que lo distribuyan en campos de refugiados, entonces tus ingresos provienen de esas organizaciones públicas o privadas que compran el filtro. Si tu idea de negocio es construir baños públicos de pago por uso en una villa o favela, entonces los habitantes del barrio que los usarían (y pagarían por su uso) son tu fuente de ingreso. Describe a tus clientes y aproximadamente cuánto pagarán, enfatizando cómo tu negocio es financieramente viable.

No estamos preguntando a qué organizaciones vas a pedir donaciones, así que por favor no escribas "Young Water Solutions".

¿Qué impacto tendrá tu idea de negocio en sus beneficiarios? Describe el impacto social, ambiental, y económico de tu idea de negocio. Si corresponde, menciona cómo va a empoderar a mujeres y jóvenes.

El principal objetivo de este programa es solucionar problemas de agua y saneamiento a través de los emprendimientos sociales de nuestros Fellows. El impacto es lo que más nos interesa. Una respuesta exitosa mostrará cómo tu idea de negocios mejorará las condiciones de vida de la comunidad. Piensa en lo que podrías medir en cinco o diez años para saber si has hecho un buen trabajo. Concéntrate en los aspectos sociales, económicos y ambientales de la vida de la comunidad. A pesar de que claramente estarás hablando de supuestos, trata de ser lo más específico y realista posible sobre tus beneficiarios.

Esta pregunta pide también que indiques cómo empoderarás a mujeres y jóvenes, no como beneficiarios pasivos, sino como actores claves de tu idea de negocios. Por ejemplo, si la idea de negocio está liderada por mujeres o jóvenes de la comunidad; si tendrán un papel de toma de decisiones, o si les darás empleo o formación. Es deseable pero no obligatorio, por lo que preferimos que seas honesto/a sobre tus planes. Si tu idea de negocio no empodera a mujeres o jóvenes en particular, solo escribe eso. Durante la capacitación te ayudaremos a adoptar un enfoque de género.

¿En qué etapa de tu idea de negocio estás actualmente?

Mientras que en la primera pregunta solo te pedimos que marques la casilla correspondiente, en la segunda tendrás la oportunidad de brindar detalles al respecto.

- Las respuestas "**Acabamos de desarrollar la idea**" y "**Hemos tomado medidas concretas para poner la idea en práctica**" significan que tu idea de negocio está en etapa inicial o de planificación. Explica qué acciones concretas has realizado para definir o lanzar tu idea de negocio.
- Si ya "**han realizado un proyecto piloto o probado tu idea con clientes potenciales**", debes explicar claramente qué componentes de tu idea de negocio aún deben comprobarse. Explica qué acciones ya han completado y las necesidades actuales de tu idea de negocios para crecer.
- El programa Young Water Fellowship se enfoca en ideas de negocios en etapa inicial. Si seleccionas la opción "**He desarrollado una base sólida de clientes y estamos operando en escala**" solo serás elegible en el contexto del desarrollo de un nuevo producto o servicio que esté en etapa inicial o de planificación. Si este es tu caso, explica las actividades actuales de tu empresa, las razones por las que necesitaría nuestro apoyo para el nuevo producto o servicio.

Brinda más información sobre las acciones que ya han realizado para desarrollar la idea de negocio, poniendo en contexto tu respuesta a las preguntas anteriores. En particular, indica cómo has validado tu idea y el feedback que has recibido de tus potenciales clientes, si aplica. (Máx 400 palabras) *

Aquí queremos que describas de forma clara acciones que hayas implementado para validar tu idea de negocio. Cuéntanos cómo han desarrollado un prototipo, o hablado con clientes potenciales, o realizado las primeras ventas, si aplica. Necesitamos entender bien cuán avanzados están con su idea.