

CITI – JUNIOR ACHIEVEMENT

PROGRAMA MUJERES EMPRENDEDORAS

MISIÓN Y OBJETIVOS

“Desarrollar en mujeres vulnerables la capacidad de convertirse en emprendedoras de negocios, tomar riesgos y decisiones que las beneficien tanto individual como comunitariamente.”

OBJETIVOS:

- Estimular el **autoestima, sentimiento de pertenencia, solidaridad y compromiso** de la mujeres, con el objetivo de desarrollar su capacidad emprendedora y la de su comunidad.
- **Incentivar el uso solidario y responsable** del crédito, como una herramienta
- Guiar a los beneficiarios a través del proceso de **diseño y creación de su propia empresa** y el acceso **al soporte financiero necesario**.
- Ayudar a las mujeres a generar mayores recursos para que los **inviertan en el futuro de sus hogares y de sus hijos**.

PERFIL DE LAS PARTICIPANTES

El presente programa será **destinado a mujeres de entre 18 y 25 años, que se encuentren en situación de vulnerabilidad y riesgo debido a varios factores (género, ubicación geográfica, acceso a la educación, riesgo de delincuencia, etc)**.

Es importante tener en cuenta que existen dos alternativas de trabajo:

- Programa Mujeres Emprendedoras
- Programa ME + Desarrollo de Proveedores

METODOLOGÍA DE TRABAJO

Programa Mujeres Emprendedoras

Trabajar con el desarrollo del programa normalmente, logrando el objetivo final de que el **Comité de Mujeres Emprendedoras** obtenga el microcrédito con la entidad financiera, mediante la presentación de los planes de negocio de cada una de las participantes ya sea de formar individual o en equipos de trabajo, siendo solidariamente responsables por la devolución del microcrédito.

Luego de la capacitación, las participantes del Comité continuarán su trabajo, pero ya no con el asesoramiento del voluntario sino con el mentoreo de parte de la organización que otorgará el microcrédito.

Programa ME + Desarrollo de Proveedores

Consiste en que el programa sea implementado utilizando el módulo de **Desarrollo de Proveedores**, y se diferencia de la primer alternativa en que el Comité de Mujeres Emprendedoras podrá participar de manera individual o conjunta, pero tendrá un cliente cautivo y exclusivo

Las participantes en el Comité tendrán también la oportunidad de armar sus planes de negocio y presentarse para la obtención de los microcréditos para el negocio en general o para la adquisición de maquinaria especializada para la producción determinada.

El proceso de mentoreo en este caso, deberá ser realizado tanto por el cliente como por la organización que otorgue el microcrédito.

Otra alternativa de esta misma modalidad, es que el cliente sea quién brinde las herramientas de trabajo, sin la necesidad de tener que acceder a un microcrédito.

AGENDA DE SESIONES

1° SESIÓN – SOY EMPRENDEDORA

Visión General:

Las participantes formarán parte del comité, el cual las ayudará a fomentar la capacidad emprendedora que hay en cada una de ellas a través de conceptos y ejercicios. Asimismo se nutrirán de la interacción que se propicie durante la sesión.

Objetivos:

- Conocer los conceptos básicos de emprendedorismo y lo que conlleva a su desarrollo.
- Reconocer las características emprendedoras personales de las participantes.
- Generar motivación emprendedora en base a las características y ambiciones de cada una de las participantes.
- Identificar los pasos principales de un emprendimiento.
- Elaborar un plan de negocio.

2° SESIÓN – PRESUPUESTO FAMILIAR

Visión General:

Las participantes discuten la planificación financiera y la preparación de presupuestos, y completan un presupuesto en el cual establecen prioridades y estiman los costos basados en sus ingresos y gastos normales. En adición, examinan cómo pueden mejorar su estado financiero a través de cambios al presupuesto.

Objetivos:

- Desarrollar un presupuesto simple para su familia y buscar formas de mejorarlo.
- Describir los beneficios de seguir un presupuesto.
- Describir las opciones típicas que deben tomar las familias cuando presupuestan sus ingresos y gastos.

3° SESIÓN – EL DESGLOSE DE LA HAMBURGUESA

Visión General:

Las participantes estudian una hamburguesa realizada o un restaurante de hamburguesas para analizar los costos fijos y variables para producir y vender un producto. También, aprenden de cómo determinar el precio, el punto de equilibrio, y establecer metas de venta.

Objetivos:

- Identificar los gastos típicos que enfrentan la mayoría de los pequeños negocios.
- Calcular los costos fijos y los costos variables de su negocio.
- Calcular el precio de su producto.
- Calcular el punto de equilibrio.
- Establecer metas mensuales de venta.

4° SESIÓN – PLAN DE NEGOCIOS

Visión General:

A través de una descripción del negocio ideal que les gustaría tener, las participantes piensan en las posibilidades para cambiar, mejorar y ampliar sus negocios actuales.

Objetivos:

- Planificar el negocio ideal, pensando en los recursos necesarios.
- Compararán las etapas entre su negocio actual y el negocio ideal
- Evaluarán si sus estrategias actuales están orientadas hacia el desarrollo de su negocio ideal
- Identificarán los pasos para mejorar sus negocios.

5° SESIÓN – MAPA DE VIDA

Visión General:

Las participantes piensan en sus vidas, talentos, y metas para el futuro. Anima a las participantes a reflexionar y planificar que quieren para sus vidas, familias, y negocios, no solamente durante de la capacitación, sino también por sus vidas en general.

Objetivos:

- Identifican sus puntos fuertes
- Crean un mapa de vida que incluye:
- Una visión personal para los siguientes 5 años y 3 metas fijas

6° SESIÓN – USANDO EL CRÉDITO PRUDENTEMENTE

Visión General:

Las participantes discuten las ventajas y desventajas de usar crédito para hacer compras de consumo o para su negocio. En grupos pequeños las participantes resuelven problemas relacionados con tipos especiales de crédito: préstamo para consumo, préstamo comercial, préstamo de producción, etc.

Objetivos:

- Enumerarán los costos y beneficio de usar un crédito
- Mencionarán las 3 "C" del crédito (carácter, capacidad, capital)
- Justificarán el pagar al contado o comprar a crédito calculando el costo de préstamo.

7° SESIÓN – TRABAJO EN EQUIPO

Visión General:

Las participantes tienen que formar parte del comité de mujeres emprendedoras y tener una banca comunal que funcione correctamente, esto requiere que trabajen en equipo constantemente. Es importante que las participantes piensen en las características que tiene un buen miembro del equipo, y entiendan que estas son las características que cada una de ellas tiene que desarrollar.

Objetivos:

- Desarrollarán la capacidad de trabajo en equipo y cooperación.
- Aprenderán qué hacer y qué no cuando se trabaja en un equipo.
- Fortalecerán la confianza dentro del grupo

8° SESIÓN – COMUNICACIÓN EFECTIVA

Visión General:

Las participantes descubren los diferentes estilos de comunicación que utilizan las personas. Este ejercicio no pretende cambiar la forma cómo se comunican, más bien promueve una apreciación de los estilos de comunicación.

Objetivos:

- Analizar los conceptos referentes a una buena comunicación y sus componentes
- Identificar diversos estilos de comunicación;
- Dar importancia a cada estilo de comunicación, su aceptación y relación e interacción.

9° SESIÓN - AHORRO

Visión General:

Las participantes conocerán los conceptos básicos sobre ahorro su importancia e implicancia en el vivir diario.

Objetivos:

- Conocer el significado de ahorro.
- Aprender a darle importancia al ahorro.
- Identificar las formas de ahorro cómo, dónde y cuándo es conveniente tenerlo.
- Desarrollar una esquematización de plan de ahorro.

10° SESIÓN – PASOS PARA PRESENTAR LA VENTA

Visión General:

Las participantes discuten técnicas de venta y practican los cinco pasos para una presentación eficaz de ventas.

Objetivos:

- Definir las técnicas de ventas actuales.
- Conocer los pasos para presentar una venta.
- Practicar la realización de una presentación de ventas y estrechar la confianza en el hecho de vender.
- Mejorar sus habilidades de ventas.

11° SESIÓN – PRESUPUESTO DEL NEGOCIO

Visión General:

Las participantes trabajan en grupos pequeños y utilizan información hipotética para desarrollar un presupuesto de negocio simple. Ellas recuerdan las razones de elaborar un presupuesto y los aspectos y características básicas de todos los presupuestos.

Objetivos:

- Recordar y reconocer la importancia de los presupuestos.
- Desarrollar ejemplos de ítems sobre presupuesto
- Determinar ejemplos de costo de oportunidad asociados con el hecho de equilibrar el presupuesto.
- Planificar el buen uso de créditos para mejorar su propio estado financiero.

12° SESIÓN – EL REGALO DE LA ALEGRÍA

Visión General:

Promover un clima de confianza, de valoración de las personas y de estímulo positivo en el grupo.

Objetivos:

- Fortalecer vínculos entre participantes que no se conocen o no se llevan muy bien.
- Mejorar y estimular el ánimo de las participantes y la interrelación del comité.

13° SESIÓN – DESARROLLO DE PROVEEDORES

Visión General:

En la presente sesión, se orientará a las participantes respecto del valor que tiene la oportunidad de tener un cliente cautivo. Luego de la misma ellas podrán analizar las ventajas y desventajas de trabajar bajo esta metodología, así como descubrirán la importancia de cumplir con los compromisos asumidos con el cliente.

Objetivos:

- Fomentar el cumplimiento de los compromisos adquiridos para con el cliente.
- Entender la importancia de cumplir con los requerimientos de los clientes.
- Conocer los conceptos de calidad, satisfacción del cliente, compromiso de entrega, etc

FERIA DE OPORTUNIDADES

- Armado de stands decorados
- Venta de productos
- Abierta al público en general
- Se invita a todos los participantes
- No importa si hay proyectos iguales
- Las capacitadoras preparan a las beneficiarias para feria
- Reglamento de comportamiento (dependiendo del lugar a donde se hace la feria)
- Refuerzo de las temáticas tratadas en el programa (las que estén relacionadas con la venta de productos)

FORO DE MUJERES EMPRENDEDORAS

Objetivo: Motivar a las mujeres que están participando en el programa.

Target: 5 mujeres líderes por grupo

- Foro en un día
- Conferencia magistral
- Talleres técnicos simultáneos a la tarde
- Dinámicas, juegos, etc...