

Mujeres Emprendedoras



50%

Más del 50% de la fuerza laboral global es femenina.



240M

En el mundo, más de 240 millones de mujeres están comenzando, operando y liderando su propio negocio.



26%

En América Latina, el 26% de los hogares son jefaturas femeninas.



34%

El 34% de los hogares con presencia femenina y masculina son mantenidos por una mujer.

Más de 240 millones de mujeres están comenzando, operando y liderando su propio negocio (en el mundo, el 37% de las empresas son propiedad de mujeres). Estas emprendedoras tienen en promedio 30 a 50 años y sus principales motivaciones para incursionar y generar emprendimientos se relaciona con generar su propia

independencia económica y la de su familia; la pasión por el trabajo y la posibilidad de generar empleo e impacto. Hoy más del 50% de la fuerza laboral global es femenina.

En este contexto es importante analizar y valorar el rol de la mujer emprendedora en la vida económica, entendiendo su importancia en el desarrollo.

En base a el trabajo con ME la experiencia nos ha demostrado que hay pasos sencillos para mejorar la participación de las mujeres en la vida económica:

- Formación temprana en emprendurismo resaltando las historias de mujeres emprendedoras.
- Apoyo a sus conocimientos y posibilidad de convertirse en mentoras para otras mujeres.
- Fallar también es una opción y una oportunidad de aprender.
- Trabajar con otros emprendedores es también un espacio de aprendizaje.
- Las ganancias de los emprendimientos femeninos vuelven directamente al hogar y la educación de los hijos.

Es por esto elemental atender e impulsar la generación de iguales oportunidades (la mayoría de los estudios coinciden en diferencias en torno al acceso a financiamiento, la exclusión de algunos rubros o tipos de emprendimientos, las diferencias de salario y la falta de promoción de políticas públicas) como a su formación, retos, necesidades y oportunidades.

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 está destinado a mujeres de entre 18 y 25 años, que se encuentren en situación de vulnerabilidad y riesgo debido a diversos 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



Citi Foundation



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.

Primera Sesión: SOY EMPRENDEDORA

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.

Segunda Sesión: COSTOS

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.

Tercera Sesión: MAPA DE VIDA

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 la capacitación, sino también para sus vidas en general.

Cuarta Sesión: PRESUPUESTO FAMILIAR

Discuten la planificación financiera y la preparación de presupuestos. Completan un presupuesto en el que establecen prioridades y estiman costos basados en sus ingresos y gastos normales. Examinan cómo pueden mejorar su estado financiero.

Quinta Sesión: AHORRO Y CRÉDITO

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.

Sexta Sesión: VENTAS Y COMUNICACIÓN

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.

Séptima Sesión: PLAN DE NEGOCIO

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.

Octava Sesión: EL REGALO DE LA ALEGRÍA

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