

## **Informe final del programa de capacitación en empleo para el fomento de las habilidades emprendedoras**

Partiendo de la base que el Foro de Emprendedoras Mujeres (FEM) es un programa integral de acompañamiento y desarrollo de habilidades emprendedoras de la provincia de Córdoba. El objetivo central de esta iniciativa fue generar un espacio de visibilización y comercialización digital de productos y servicios de las emprendedoras de la provincia de Córdoba, mediante su registro e inscripción al portal web.

Dada la respuesta positiva de las emprendedoras al portal es que se decidió continuar el proyecto bajo nuevos lineamientos para generar mayor empleo y sostenibilidad mediante el desarrollo de nuevos emprendimientos. Para ello se busca, no sólo dar visibilidad a las emprendedoras, sino alentar y consolidar el desarrollo de nuevos emprendimientos mediante la actual ejecución de un programa virtual de acompañamiento.

Es gracias a la implementación, parcial, de los cursos de capacitación acordados que se está fomentando y desarrollando habilidades en las emprendedoras, para la creación y/o consolidación de negocios sostenibles para que puedan operar tanto en el mercado tradicional como en el digital, con el acompañamiento del portal especialmente diseñado para la visibilización de sus negocios con opción de compra directa.

Es así como en este primer mes se llevaron adelante capacitaciones:

- Para la sensibilización y motivación en la creación de negocios sostenibles.
- Se generaron espacios virtuales de networking con especialistas de diversas temáticas.
- Se promovieron instancias de acompañamiento virtuales para desarrollar habilidades de marketing y comercialización en las emprendedoras.

Más específicamente:

Con dichas capacitaciones se ha alcanzado a unas 120 emprendedoras promoviendo su inclusión en el desarrollo de modelos de negocios sostenibles de la Provincia de Córdoba.

Donde las emprendedoras han accedido a conocimientos que les permitieron, por medio de la ejecución parcial del programa virtual de acompañamiento, interiorizar y poner en práctica habilidades de construcción y diseño de sus modelos de negocio de forma sostenible impulsando el fortalecimiento de sus proyectos para sostener la demanda de sus productos/servicios.

A continuación mostramos el gantt actualizado por mes y semana:

Actividades										
	1er mes de ejecución				% ejecutado				Detalle	
	1	2	3	4	1	2	3	4		
Reuniones virtuales con la coordinación										Se realizaron 5 reuniones virtuales
Convocatoria de emprendedoras a ser acompañadas										350 personas fueron convocadas para realizar las capacitaciones
Informe de diagnóstico con la propuesta definitiva de contenido para el programa de acompañamiento										Posterior al diagnóstico se entregó el informe con la propuesta definitiva de contenido para el programa de acompañamiento
Selección de acompañantes y Cronograma de sesiones de acompañamiento										de las 350 convocadas, 120 continuaron con el procesos de inscripción, a las cuales se les entregó el cronograma para dar inicio al proceso de acompañamiento
Implementación del programa virtual de acompañamiento										El 30 de agosto se da inicio al cronograma de capacitaciones.
Evaluación del programa y análisis del impacto conseguido										Encuentro virtual para realizar una retrospectiva y el informe final en base a la encuesta de satisfacción

## Diagnóstico

Sobre un universo de 73 emprendedoras, a las que se les preguntó ¿Cuáles son las mayores dificultades que atraviesa su idea o emprendimiento?, detectamos como problemas más recurrentes los siguientes :

- falta de financiamiento
- falta de herramientas financieras
- necesidad de expandir su clientela
- necesidad de concretar ventas
- falta de estrategias comerciales
- dificultad para organizarse
- no poder cumplir con la organización de su emprendimiento
- necesidad de motivación y empoderamiento
- falta de conocimiento en publicidad y marketing

A su vez manifestaron que la realización de los talleres eran necesarios para poder aplicar los contenidos a sus emprendimientos, y a su poder valorizarlos y afianzarlos, por lo que creían que desde el Foro de Emprendedoras de Mujeres era muy importante que se tomaran estas problemáticas para capacitarlas en torno a ellas.

A su vez, nos hicieron sugerencias de talleres a desarrollar.

## Cronograma de actividades

Módulo	Sesión	Cronograma	Acompañante
Ideación	<p>SESIÓN 1: LA DECISIÓN DE EMPRENDER.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● La mujer emprendedora: experiencias de la disertante que apoyen la resiliencia e identificación.</li> <li>● Perspectiva de género y emprendedurismo.</li> <li>● Permeabilidad del ecosistema emprendedor: comunidad y redes.</li> <li>● El propósito y su importancia.</li> </ul>	30 de agosto	Gisela Cari, María Jimena Caro
	<p>SESIÓN 2: OPORTUNIDAD DE NEGOCIO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Identificar el dolor del consumidor (elegir el uno d entre varios detectados)</li> </ul>	2 de septiembre	Maira Calzada, Analía Figueroa.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Como generar entrevistas eficientes con consumidores potenciales</li> <li>• Interpretar y capitalizar las respuestas de los consumidores potenciales</li> <li>• Trabajar contenido en el modelo Canvas</li> </ul> <p>SEGMENTO DE CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entender diferentes clientes posibles: clientes para validar tráfico, usuarios, quien paga por ello</li> <li>• Construir los diferentes arquetipos del consumidor para cada segmento</li> <li>• Validar solución (y cuanto pagarían por ello) con cada segmento</li> <li>• Identificar consumidores de soluciones de la competencia y validar su migración</li> </ul>		
	<p>SESIÓN 3: NOCIONES BÁSICAS SOBRE FINANZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos de costos: tipos, costos de oportunidad, conversión de costos fijos a variables.</li> <li>• Ingresos: mínimo producto viable, crecimiento</li> <li>• Punto de equilibrio, punto de equilibrio de ganancias</li> <li>• Introducción a circuitos financieros</li> </ul>	10 de septiembre	Maria Constanza Hunizken
Sostenimiento	<p>SESIÓN 4: GESTIÓN FINANCIERA DEL EMPRENDIMIENTO/ FINANCIAMIENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Explicar diferentes tipos de sociedades, figuras jurídicas, estructuras de propiedad de un emprendimiento</li> <li>• Armar primeros indicadores de performance</li> <li>• Seguimiento y reformulación de indicadores</li> <li>• Diferentes formas de financiación</li> </ul>	17 de septiembre	Iris Gastañaga , Luciana Orgaz

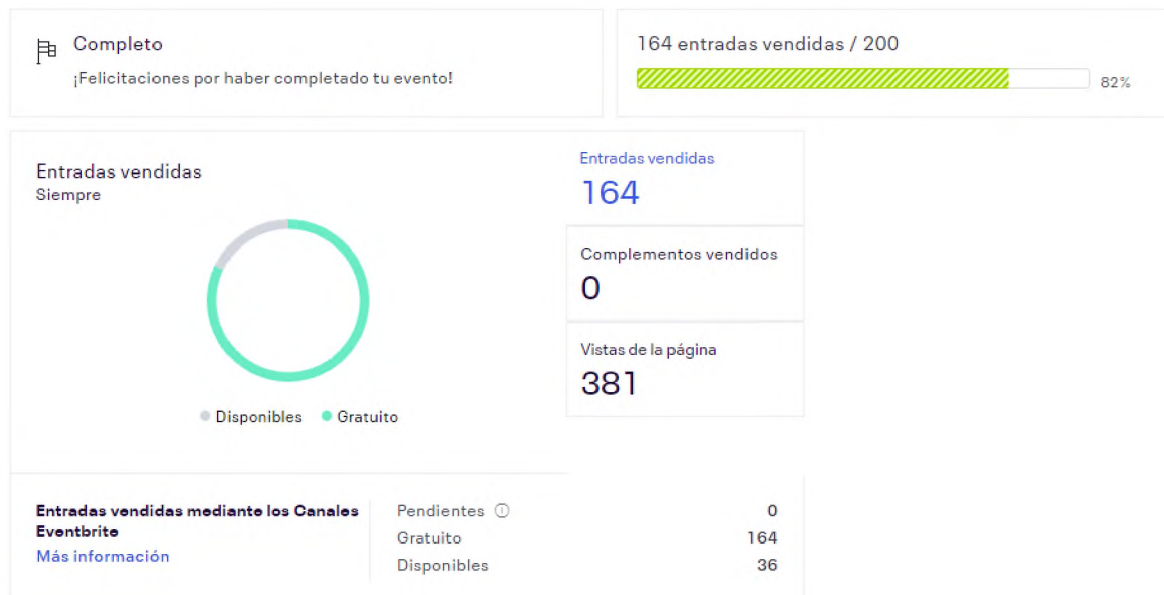
	según la etapa del emprendimiento, disponibilidad de crédito, sector, etc.		
	<p>SESIÓN 5: STORYTELLING/ ORATORIA / COMUNICACIÓN EFECTIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Audiencia: somos todos, todo el tiempo</li> <li>● El poder de las historias para impulsar estrategias de comunicación</li> <li>● Construcción de un discurso: nadie habla sin haberlo practicado</li> <li>● El cuerpo también habla: ¿acompaña, afirma o contradice el discurso?</li> <li>● El pitch como comunicación “eficiente”</li> <li>● Diferentes tipos de pitch según objetivos/ receptor</li> <li>● Desarrollo de la intuición en comunicación efectiva y eficiente</li> <li>● Pitch: compartir experiencias vividas, propuestas de mejora</li> </ul>	20 de septiembre	Sol Madero, Yohana del Valle Artigo Fenoglio.
Expansión	<p>SESIÓN 6: MARKETING DIGITAL: REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD / DESARROLLO DE COMUNIDAD OBJETIVO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Analizar la idea de marca y el diseño (existente o posible)</li> <li>● Revisar marcas, mensajes y experiencia de usuario de al menos 15 competidores en la misma industria o en el mismo propósito pero de otras industrias</li> <li>● Lluvia de ideas: Como empezar de scratch o como fortalecer</li> <li>● Chequear la viabilidad de los nombres seleccionados</li> <li>● Estrategia integral: elaboración de contenidos</li> </ul>	23 de septiembre	Andrea Martinez Rojas

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Desarrollar red de mentoras y consejeras de nuestros emprendimientos</li> <li>● Desarrollar herramientas de marketing y redes, ejecutarlas y calibrarlas</li> <li>● Desarrollar los mensajes de marketing que más resuenan con la comunidad de consumidores</li> </ul>		
	<p>SESIÓN 7: MÉTRICAS CLAVES PARA EL EMPRENDIMIENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Ampliar métricas de crecimiento: tiempo de colocación del producto o servicio, tiempo de conversión de las compras, gastos de financiación, otras</li> <li>● Repasar las desarrolladas en cada uno de los encuentros</li> <li>● Integrarlas en un dashboard</li> </ul>	27 de septiembre	Ana Valentina Fernandez
	<p>SESIÓN 8: EQUIPO: SOCIAS Y COLABORADORES / ALIANZAS PARA EL CRECIMIENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Identificar los roles necesarios en el equipo para lograr el emprendimiento que buscamos ●¿Cuál es la mejor forma de reciclarlas: contratar servicio, hacerlas socias del emprendimiento o hacerlas colaboradoras?</li> <li>● Proceso de incorporación al emprendimiento y la contabilidad del desempeño</li> </ul>	30 de septiembre	Natalia Bartolomei

## Evaluación del programa y análisis del impacto conseguido

Concluido el cronograma de acompañamiento, en base a la cantidad de mujeres que participaron, podemos concluir con un informe positivo.

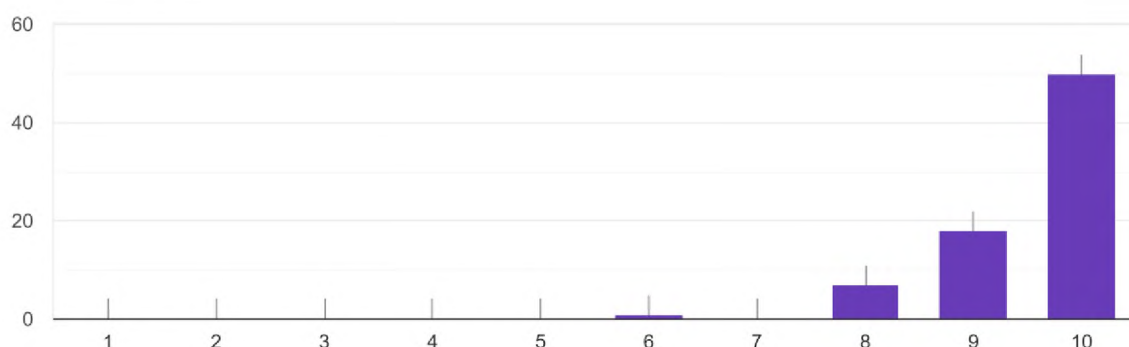
Iniciamos con 120 mujeres participando de estos encuentros, y finalizamos con 164 mujeres emprendedoras más. Es decir se sumaron 44 mujeres en el transcurso de la semana 2 y 3.



Al finalizar el evento realizamos una encuesta de satisfacción, la cual fue respondida por 76 mujeres y arrojaron los siguientes datos.

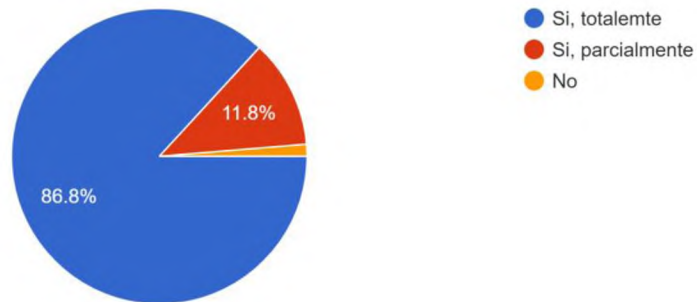
¿Cuán satisfecha estás con el taller de acompañamiento?

76 respuestas



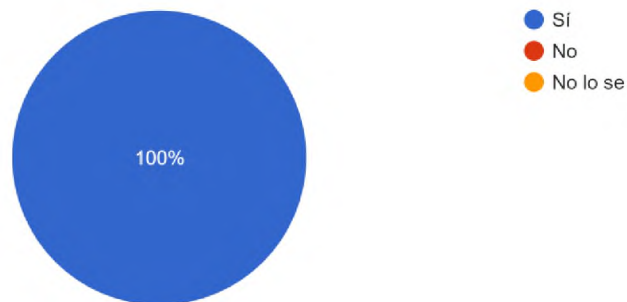
¿El taller le dio las herramientas necesarias para poder aplicar en sus emprendimientos?

76 respuestas



¿Para usted es importante que el programa FEM le brinde talleres/capacitaciones?

76 respuestas







## Algunos comentarios de las participantes

Aquí puede dejarnos mensajitos, feedback, recomendaciones y sugerencias.

46 respuestas

Gracias totales

Mi única sugerencia sería si habría alguna posibilidad de que la capacitaciones podrían ser por la mañana

...

Y lo demás solo palabras de agradecimiento por todo lo que hacen Gracias muchas gracias!!!

todo muy bien, me gustaría saber si aplique para el certificado, que buen programa tienen

gracias fem cba amo participar en cada taller, son de gran ayuda e incentivo, ojalá podamos ingresar a alguna feria barrial, gracias lala

Continuen así excelentes talleres

Excelente Taller

Mi primer mensajito es : ! Muchas gracias 😊❤️! Mi emprendimiento es pequeño y casi estaba por desistir de seguir. Entendí con estos talleres que toda idea puede crecer cuando le das un encuadre correcto, empezas a preocuparte por mejorar además del producto el proceso de venta y la estructura del proyecto.

Como equipo de trabajo consideramos que estas intervenciones son necesarias para poder brindar herramientas concretas a aquellas mujeres que están en los primeros inicios de su emprendimiento. El acompañamiento fomenta la inclusión de las mujeres que están en situación de vulnerabilidad y/o violencia.

Sólo 18 mujeres emprendedoras que representan el 11% cuentan con un negocio en marcha, a quienes el curso les pareció muy completo pero ahora ellas presentan otros desafíos que no pudieron resolver. Desde el Foro de Emprendedoras Mujeres (FEM) del Ministerio de la Mujer las inscribieron a otro programa llamado Escuela para Empresarias y Emprendedoras del FEM. donde podrán resolver sus nuevos desafíos con representantes de ONU Mujeres.

Estamos convencidas que la formación junto al acompañamiento de mujeres emprendedoras son la clave para el inicio de los nuevos negocios.



CLAUDIO JOSE GELM  
PRESIDENTE  
FUNDACION JEAN SONET S.J.