

“Reporte de actividades”

Capacitación Empresarial
Taller Emprende



Mujeres mayas becadas por aportaciones en Global Giving

18 de mayo del 2015

Contenido

- I. Datos generales del taller
- II. Etapas del proceso
 - a. Resultados
 - b. Fotografías
- III. Siguietes acciones

I. Datos generales del taller

Sede del taller:

Oxcutzcab, Yucatán.

Población atendida:

28 mujeres con el deseo de autoemplearse, iniciar o mejorar una microempresa.

Beneficiarias

Teresa Us Cab
Teresa del Carmen Baas Us
Asunción del Socorro Tenreiro Carrillo
María Hermelinda Us Cocom
Rosa Marbella Camas Chable
María Cristina Balam Mazun
Sara Alicia Sierra Navarrete
Noemí del Socorro Uicab López
Mariela de Jesús May Yeh
Nilma Mede Góngora Figueroa
Meinly Patricia Tep Góngora
Elmy del Rosario Uc May
Rosalinda Mena Interián
Juana Yadira Chimas Dzul

María Guadalupe Balam Briceño
Ana María del Jesús Ávila Silva
Maritza Guadalupe Sierra Navarrete
Dianely Rocío Montalvo Cámara
Irma Aracely Tuz Aldana
Amalia Asunción Pacheco Interián
Shirley Judith Burgos Pacheco
Rubiciela Basulto Martín
Noemí Sebastiana Góngora Uc
Liliana Carolina Pat Chulim
Laura Carolina Vanegas Morales
Shirley Sarina Argüello Interián
Ana Margarita Granados Ihuit
Leticia Marisol Góngora Figueroa

II. Etapas del proceso

1ª. Etapa. Promoción

Fecha de realización: Del 1º al 14 de marzo de 2015

Se realizó la promoción y difusión del Taller Emprende entre la población objetivo del municipio de Oxcutzcab, Yucatán, con el objetivo de que conocieran los beneficios de la capacitación empresarial.

2ª. Etapa. Inscripción

Fecha de realización: Del 14 de marzo al 10 de abril de 2015

Las interesadas se registraron mediante una ficha de inscripción, en la que anotaron sus datos personales y socioeconómicos, tales como escolaridad, ocupación, ingresos, entre otros.

3ª. Etapa. Capacitación

Fecha de realización: 11 de abril al 3 de mayo de 2015

Se brindó capacitación empresarial a través el Taller Emprende, para que las beneficiarias pudieran autoemplearse, iniciar o mejorar sus microempresas en el corto plazo. Durante el taller impartido con una metodología teórica, práctica y grupal, se utilizaron como instrumentos de apoyo materiales audiovisuales y se proporcionaron a las beneficiarias los siguientes manuales:

- Desarrollo humano.
- Equidad de género.
- Elaboración del plan de negocios.

El taller, dividido en cuatro módulos, se desarrolló de la siguiente manera:

Módulo 1. Desarrollo humano. La persona es la clave

Contenido: Conocimiento de sí mismo, aceptación personal y motivación para la acción.

Objetivo: Definición del plan de vida.

Durante este módulo, las beneficiarias pudieron realizar un trabajo de conocimiento personal al abordar y profundizar en los diferentes aspectos que las conforman como individuos; es decir, biológico, psicológico, social y espiritual. Las participantes detectaron, valoraron y desarrollaron sus habilidades y capacidades para lograr su bienestar y el de quienes las rodean, lo que por sí solas no habían logrado identificar.

Adicionalmente en este módulo se les brindaron temas de equidad de género y prevención de la violencia, con el objetivo de crear conciencia social por medio de la reflexión, respecto de la importancia de la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, a fin de lograr una vida libre de violencia y promover una nueva cultura de calidad de vida a través del desarrollo de proyectos productivos, con perspectiva de género.

Módulo 2. Administración y mercadotecnia. Las oportunidades y competencias

Contenido: Oportunidades del mercado, planeación estratégica, producción y estructura organizacional.

Objetivo: Definición del proyecto de negocios.

A lo largo de este módulo, las beneficiarias trazaron el perfil de la empresa, además definieron sus objetivos a través del conocimiento del mercado, parte fundamental de una empresa. Se brindaron herramientas y conocimientos para que las participantes identificaran a sus clientes y a su competencia, así como las oportunidades de aceptación en el mercado de su bien o servicio y las ventajas competitivas.

Asimismo, se les instruyó en el diseño de los procesos de producción, de operación y en la elaboración de la estructura organizacional de la empresa, con el propósito de lograr un funcionamiento eficiente y garantizar el cumplimiento de los objetivos.

Módulo 3. Finanzas, aspectos legales y fiscales. Los recursos y el control

Contenido: Costos, aspectos fiscales y legales.

Objetivo: Desarrollo del proyecto de negocios.

Las beneficiarias conocieron los controles básicos, principios de contabilidad y de información financiera que deberán manejar, esto les permitirá llevar un mejor control para tomar decisiones más efectivas. Las participantes aprendieron a calcular los costos y el precio de venta del bien o servicio, así como las ventas mínimas necesarias para continuar con la operación de la empresa.

También, se les brindó información y asesoría sobre las fuentes de financiamiento a las que pueden recurrir, de acuerdo a las características de sus empresas, así como de los aspectos fiscales y legales para darle formalidad al negocio.

Módulo 4. Ventas y servicio al cliente. El impacto y la realización

Contenido: Estrategias de ventas y simulador de negocios.

Objetivo: Entrega del proyecto de negocios.

Se proporcionó una base estructurada para que las beneficiarias realicen ventas, un aspecto vital en la continuidad del proyecto de empresa. Las beneficiarias aprendieron algunas técnicas de negocios, los motivos por los cuales se rige la gente para tomar una decisión de compra y los diferentes tipos de clientes.

Además, a través de una serie de dinámicas y ejercicios se fortalecieron sus habilidades de un buen vendedor, las cuales harán la diferencia en el éxito de las ventas.

a. Resultados

Este autoconocimiento y adquisición de nuevas habilidades permitió a las beneficiarias concluir el Taller Emprende altamente motivadas para continuar con el desarrollo de sus proyectos productivos y plasmar lo aprendido en un proyecto de plan de negocios, cuya finalidad es documentar la información más relevante relacionada con su empresa y el mercado. Así podrán iniciar o mejorar sus empresas con mayores probabilidades de éxito.

b. Fotografías





III. Siguietes acciones

4ª. Etapa. Seguimiento y evaluación de impacto

Se realizará la medición de impacto a las egresadas seis meses después de haber concluido el Taller Emprende, mediante la aplicación de un cuestionario, para evaluar el impacto de la capacitación y con la finalidad de conocer y analizar el desarrollo de las beneficiarias y sus empresas. Mediante este instrumento se obtendrán indicadores de mejora en la calidad de vida, número de empleos generados y conservados, margen de utilidad y ventas, entre otros.

5ª. Etapa. Informe de resultados

En noviembre de 2015 se entregará el informe final de resultados del proyecto, en el cual se anexarán testimonios de agradecimiento de las beneficiarias, evaluaciones cualitativas del servicio recibido y los resultados del seguimiento y la evaluación de impacto.

ENGLISH VERSION

I. General Information Workshop

Place: Oxcutzcab, Yucatán.

Population served: 28 women with the desire to become self-employed, start or improve a microenterprise.

Beneficiaries

Teresa Us Cab
Teresa del Carmen Baas Us
Asunción del Socorro Tenreiro Carrillo
María Hermelinda Us Cocom
Rosa Marbella Camas Chable
María Cristina Balam Mazun
Sara Alicia Sierra Navarrete
Noemí del Socorro Uicab López
Mariela de Jesús May Yeh
Nilma Mede Góngora Figueroa
Meinly Patricia Tep Góngora
Elmy del Rosario Uc May
Rosalinda Mena Interián
Juana Yadira Chimas Dzul

María Guadalupe Balam Briceño
Ana María del Jesús Ávila Silva
Maritza Guadalupe Sierra Navarrete
Dianely Rocío Montalvo Cámara
Irma Aracely Tuz Aldana
Amalia Asunción Pacheco Interián
Shirley Judith Burgos Pacheco
Rubiciela Basulto Martín
Noemí Sebastiana Góngora Uc
Liliana Carolina Pat Chulim
Laura Carolina Vanegas Morales
Shirley Sarina Argüello Interián
Ana Margarita Granados Ihuit
Leticia Marisol Góngora Figueroa

II. Process Steps

1st Stage. Promotion

Date: From March 1° to 14, 2015

The promotion and dissemination workshop between the target on Oxcutzcab, Yucatán population, in order that they knew the benefits of corporate training was conducted.

2nd Stage. Enrollment

Date: From March 14 to April 10, 2015

Women interested were recorded using a registration form, where they recorded their personal and socio-economic, such as education, occupation, income data, among others.

3rd Stage. Training

Date: April 11 to May 3, 2015

Business training was provided through the workshop for self-employed beneficiaries could start or improve their microenterprises in the short term. During the workshop given with theoretical, practical and group methodology, they were used as instruments of support and audiovisual materials.

The following manuals are provided to beneficiaries:

- Human development.
- Gender equity.
- Development of the business plan.

The workshop was divided into four modules, developed as follows:

Module 1. Human Development. The person is the key.

Content: Self-awareness, self-acceptance and motivation for action.

Objective: Definition of life plan.

During this module, the beneficiary could make a work of personal knowledge and deepening in addressing the various aspects that make as individuals: biological, psychological, social and spiritual. Participants detected, evaluated and developed their skills and abilities to achieve their welfare and that of those around them, which alone had not been identified.

Additionally in this module they are provided issues of gender equity and violence prevention with the aim of creating social awareness through reflection on the importance of equal opportunities between men and women, in order to achieve free from violence and promote a new culture of quality of life through the development of productive projects with a gender perspective.

Module 2. Management and marketing. Opportunities and skills

Content: Market Opportunities, strategic planning, production and organizational structure.

Objective: Definition of the business project.

Throughout this module, the beneficiaries traced the profile of the company, and defined their goals through knowledge of the market, a key part of a company. Tools and knowledge for participants to identify their customers and their competition and opportunities for market acceptance of its goods or services and competitive advantages were provided.

They were also instructed to design production processes, operations and in developing the organizational structure of the company, in order to achieve efficient operations and ensure compliance with the objectives.

Module 3. Financial, legal and tax issues. Resources and control

Content: Costs, tax and legal aspects.

Objective: Development of the business project.

The beneficiaries met the basic controls, accounting principles and financial reporting should operate, this will allow a better control to make more effective decisions. Participants learned how to calculate the costs and the selling price of the good or service as well as the minimum necessary to continue the operation of the company sales.

They were also provided information and advice on sources of financing which may recur, according to the characteristics of their businesses as well as tax and legal aspects to give formality to the business.

Module 4. Sales and customer service. And performing impact

Content: sales strategies and business simulator.

Objective: Delivery of project business.

A structured basis was provided to the beneficiaries make sales, a vital aspect in the continuity of the business plan. The beneficiaries learned some business techniques, the reasons why people apply to make a purchase decision and the different types of customers.

In addition, through a series of dynamic exercises and skills of a good seller they will be strengthened, which will make the difference in sales success.

a. Results

This self-knowledge and new skills allowed the beneficiaries to conclude the workshop Embark highly motivated to continue the development of productive projects and translate what they learned in a draft business plan, which aims to document the most relevant information related to your business and the market. Then they can start or improve their businesses with greater chance of success.

III. Following

4th Stage. Monitoring and impact assessment

Impact measurement to be performed graduates six months after completing the workshop Undertakes, through the application of a questionnaire to assess the impact of training and in order to understand and analyze the development of the beneficiaries and their companies. Through this instrument will be obtained indicators of improvement in quality of life, number of jobs created and preserved, margin and sales, among others.

5th Stage. Performance Report

In November 2015 the final report of results of the project will be delivered, in which evidence of thanks from the beneficiary, qualitative assessments of the service received and the results of monitoring and impact assessment annexed.