

Guía GRUPO AHORRO LOCAL

P

P



Encontrarás el paso a paso para iniciar tu negocio



Contenido

- ¿Qué es un Grupo Ahorro Local?
- Mi idea de negocio
- Portafolio personal
- Mi red de relaciones
- Producto o servicio
- Propuesta de valor
- Marketing para mi negocio
- Mi Plan de Negocio
- Metodología de Grupos de Ahorro Local, GAL
- Taller Pedagógico

¿QUÉ ES UN GRUPO AHORRO LOCAL?



Un GAL es un grupo conformado por 8 A 11 personas, que se reúnen semanalmente con el fin de desarrollar y fortalecer habilidades para administrar sus recursos económicos mediante la capacitación y la ejecución de diferentes modalidades de ahorro:

- Ahorro individual: los integrantes del grupo ahorran a través de la compra de acciones en el GAL, dinero que es manejado mediante el uso de productos de ahorro formales.
- Ahorro colectivo: a través de las modalidades de ahorro como el fondo de actividades y fondo de solidaridad, que son administrados en efectivo y custodiados en la alcancía/cofre del grupo.



Las actividades de los GAL se desarrollan a través de ciclos de ahorro. El primer ciclo está conformado por un total de 16 reuniones de periodicidad semanal (2 reuniones de presentación/conformación, 13 de ahorro y 1 de liquidación). Durante las 15 reuniones iniciales, los integrantes adquieren los hábitos de ahorro individual para llegar a la meta inicial propuesta; también aumentan la confianza a través del apoyo a cualquier integrante del grupo con el fondo social y participan de las diferentes actividades del grupo que le permitan valorizar el esfuerzo realizado a través de actividades desarrolladas en conjunto.

Mi idea de negocio

Una idea de negocio es la prestación del servicio o la generación de un producto que puede ser ofrecido en un mercado específico.

¿CUÁL ES MI NEGOCIO?

Describe de que área es tu negocio (gastronomía, marquería, belleza, etc.)

¿CUAL ES EL SERVICIO O PRODUCTO QUE QUIERO DESARROLLAR?

Describe que producto o servicio piensas desarrollar, (manicure a domicilio solo en Bogotá - Postres de tres leches al detal y al por mayor solo para Bogotá)

Portafolio personal

La misión y la visión son directrices o premisas mediante las que se plantean los objetivos de la organización a medio y largo plazo, y además constituyen, en conjunto, su identidad. Es importante tenerlas claras para dirigir una organización adecuadamente.

MISIÓN

El texto de la misión debe exponer, con precisión, claridad y brevedad cuál es el propósito de la organización, por qué y para qué fue creada, cuál es su razón de ser, cuáles son sus objetivos esenciales.

VISIÓN

Mientras que la misión se enfoca en la razón de ser de la empresa en el presente, la visión pone la mirada en el futuro y tiene que ver con metas y aspiraciones.

PRODUCTOS O SERVICIOS

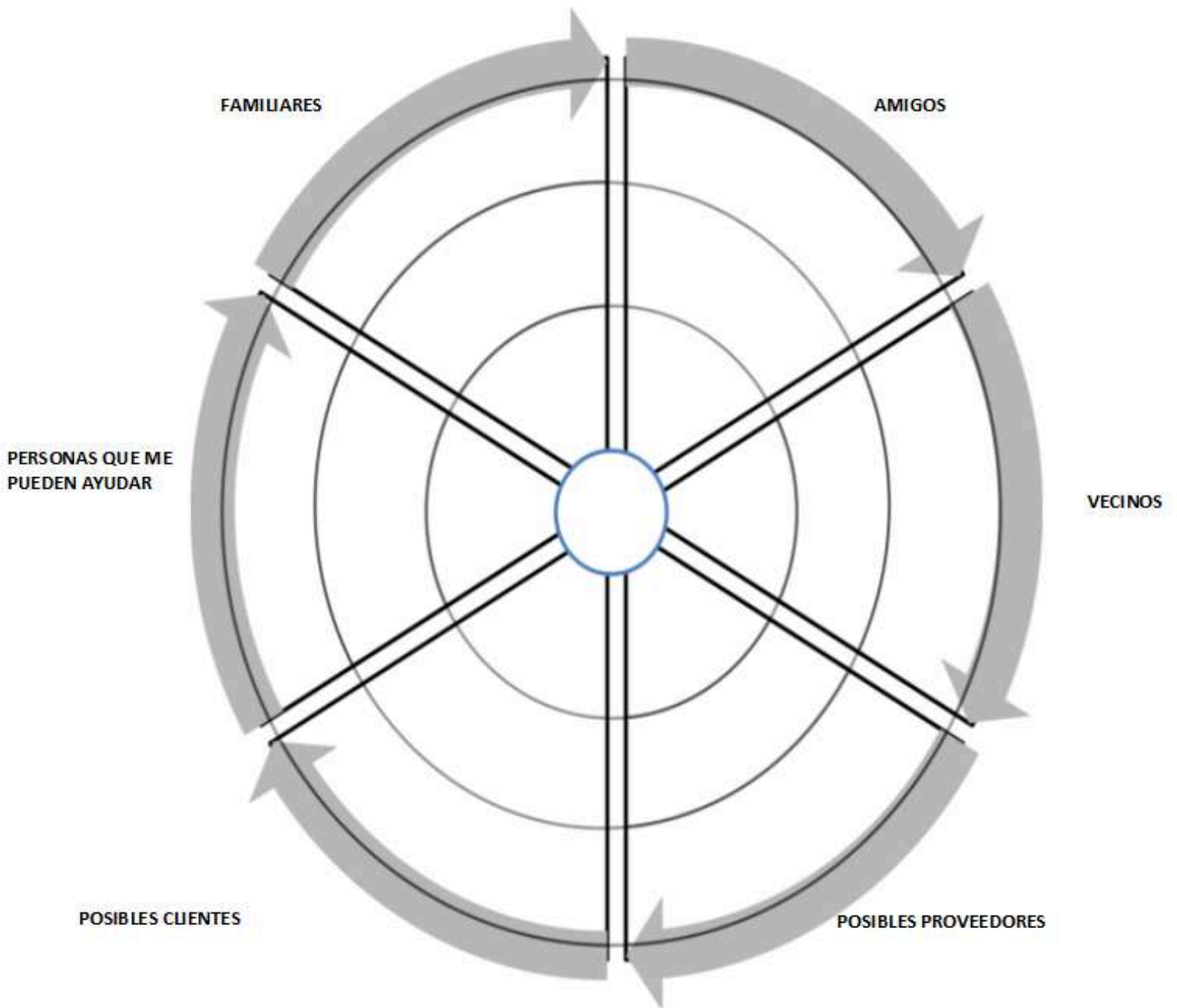
Resumen de lo vendes

CONTACTOS

Redes sociales, números de teléfonos, correo y dirección.



Mi red de relaciones



¿COMO PUEDE AYUDARNOS LA RED DE APOYO?

01

¿Quién es mi red de apoyo?

02

¿Quién me puede apoyar con lo que necesito?

03

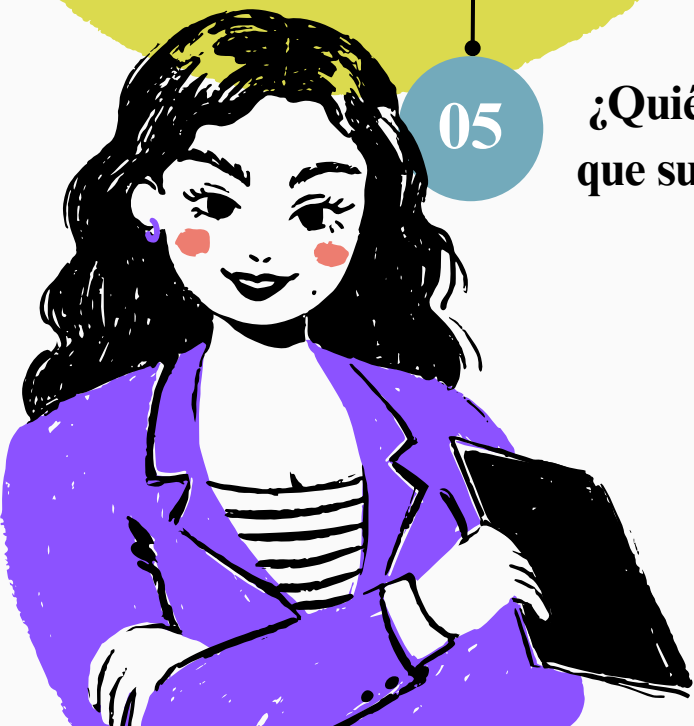
¿Dónde puede buscar recursos?

04

¿Si necesito espacio, dónde lo puedo buscar?

05

¿Quién me puede ayudar a mediar los problemas que surjan?



66 Producto o servicio

¿CUÁL ES EL SERVICIO O PRODUCTO QUE QUIERO DESARROLLAR?

Describe aquí



¿Qué necesito para desarrollar el producto?

10

a a a	Lista de equipos

¿CÓMO LA VOY A CONSEGUIR?

Descripción

¿DÓNDE LOS VOY A COMPRAR?

Descripción



PROPUESTA DE VALOR

Crear una propuesta de valor es determinar el núcleo de la ventaja competitiva de tu marca, pues definirá claramente por qué alguien querría comprar o tener tratos con tu empresa en lugar de con alguno de tus competidores. También es uno de los factores de conversión más importantes. En síntesis, una gran propuesta de valor podría establecer la diferencia entre perder una venta y cerrarla.

POR QUÉ ES IMPORTANTE TENER UNA PROPUESTA DE VALOR

1. Podrás diferenciarte de la competencia
2. Te ayudará a definir tu estrategia de marketing
3. Maximizará el valor del cliente
4. Impulsará el crecimiento empresarial

¿Qué no es una propuesta de valor?

1. Un incentivo: aunque una propuesta explica las ventajas de mi producto para los clientes, no les estimula a realizar una compra de inmediato.
2. Un eslogan: los fragmentos de los anuncios ayudan a los consumidores a identificar las marcas, pero no expresan el valor que aporta una empresa.
3. Declaración de posicionamiento: aunque las declaraciones de posicionamiento de marca subrayan los beneficios de un producto para una persona o un segmento de público específico, no son iguales a las propuestas de valor.



\$ COSTO DEL NEGOCIO

01

En qué gastaré una sola vez?

Descripción

02

¿En que gastaré todos los meses?

Descripción

\$ COSTO DEL PRODUCTO

03

Materia Prima

Descripción

04

Costos Fijos

Descripción

05

Ganancia

Descripción

¿ESTRATEGIAS DE VENTA DE MIS PRODUCTOS O SERVICIOS?

13

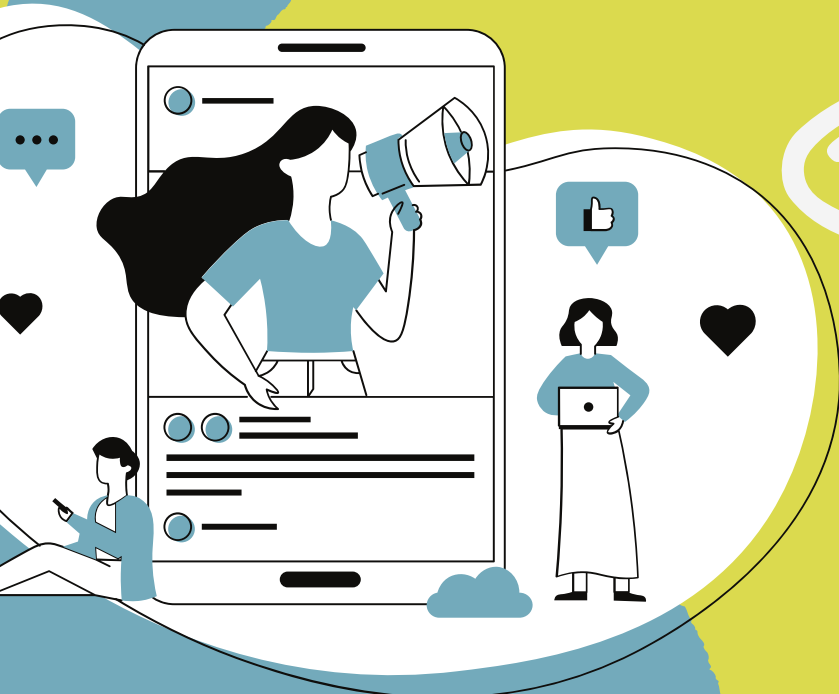
Las estrategias de ventas son planes de acción cuidadosamente diseñados para alcanzar los objetivos comerciales de una empresa, ayudando a posicionar a la compañía y sus productos, de tal manera que se lleguen a sus clientes objetivo de una manera significativa y diferenciada.

	a	a	a	a	a	a	a
1		D	D	D	D	DD	D D
2		D		D			
3		DD	D	D			
4		D	D		D	D	
5	Elige los canales de venta.						
6	Diseña un proceso de ventas eficiente.						
7	Capacita a tu equipo en ventas.						
8	Implementa la estrategia de ventas.						
	Mide los resultados y mejora.						

¿CÓMO PUEDO PUBLICITAR MIS PRODUCTOS O SERVICIOS?

Publicitar un producto tiene como objetivo principal llevar una oferta comercial a las audiencias indicadas. Naturalmente esto responde a una necesidad por hacer que los consumidores compren el producto o contraten un servicio y, en el mejor de los casos, generen lealtad hacia la marca.

A tener en cuenta		Trabajaremos en	
Público objetivo	<input checked="" type="checkbox"/>	Definir al equipo	<input checked="" type="checkbox"/>
Palabras clave	<input type="checkbox"/>	Publicaciones diarias	<input type="checkbox"/>
Estrategia de marketing	<input type="checkbox"/>	Tomar Fotografías	<input type="checkbox"/>
Control de resultados	<input type="checkbox"/>	Copy	<input type="checkbox"/>
Detectar contenido no efectivo	<input type="checkbox"/>	Grabación de vídeos	<input type="checkbox"/>



Redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok, etc.)

Sitios web

Medios impresos

Medios de comunicación

Espacios físicos

Eventos

Otras estrategias



El propósito de un plan de negocios es triple: resume la estrategia de la organización para ejecutarla a largo plazo, asegura el financiamiento de los inversionistas y ayuda a pronosticar las demandas comerciales.

Un plan de negocios sirve para cimentar las bases de una organización, tener certidumbre de qué se busca y planear las acciones de la empresa para lograr la meta. Es un excelente instrumento que proporciona visibilidad y, por lo tanto, control de los escenarios, variables y factores que se conjugan para que una compañía tenga éxito.

MI PLAN DE NEGOCIO





Metodología de
Grupos de Ahorro
Local, GAL



TEMAS A EXPLORAR:

1. ¿Qué es un grupo de ahorro local, GAL?
2. ¿En qué consiste el GAL?
3. Principios básicos del GAL
4. Aspectos metodológicos
5. Conformando un GAL: paso a paso

1. Primera reunión de compra de acciones

2. Siguiendo reuniones:

- Tercera reunión e inicio del ciclo de ahorro y de solidaridad

- Cuarta reunión

- Quinta reunión

- Sexta reunión a la decimoquinta

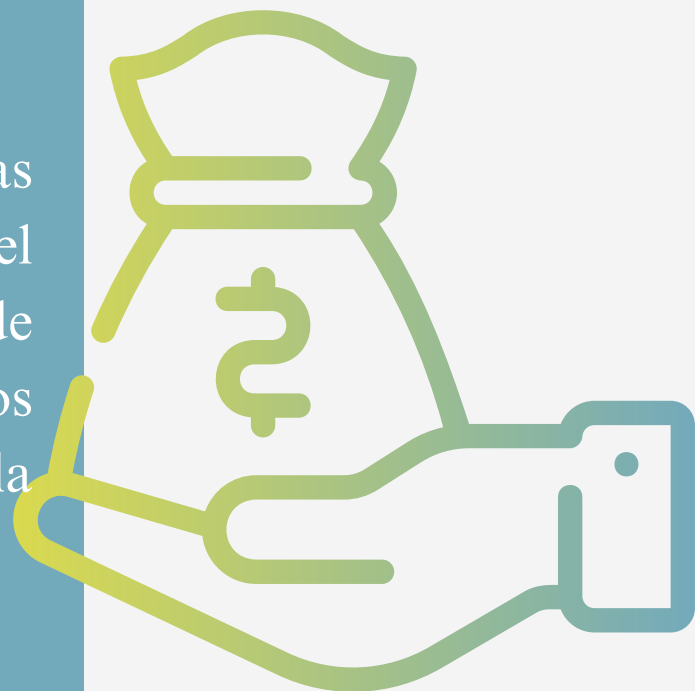
- Decimosexta reunión: metodología de liquidación del grupo

¿QUÉ ES UN GRUPO DE AHORRO LOCAL, GAL?

Un GAL es un grupo conformado por 8 A 11 personas, que se reúnen semanalmente con el fin de desarrollar y fortalecer habilidades para administrar sus recursos económicos mediante la capacitación y la ejecución de diferentes modalidades de ahorro:

Ahorro individual: los integrantes del grupo ahorran a través de la compra de acciones en el GAL, el dinero ahorrado es depositado en una entidad financiera formal.

- Ahorro colectivo: a través de las modalidades de ahorro como el fondo de actividades y fondo de solidaridad, que son administrados en efectivo y custodiados en la alcancía/cofre del grupo.



¿EN QUÉ CONSISTE EL GAL?

Las actividades de los GAL se desarrollan a través de ciclos de ahorro.

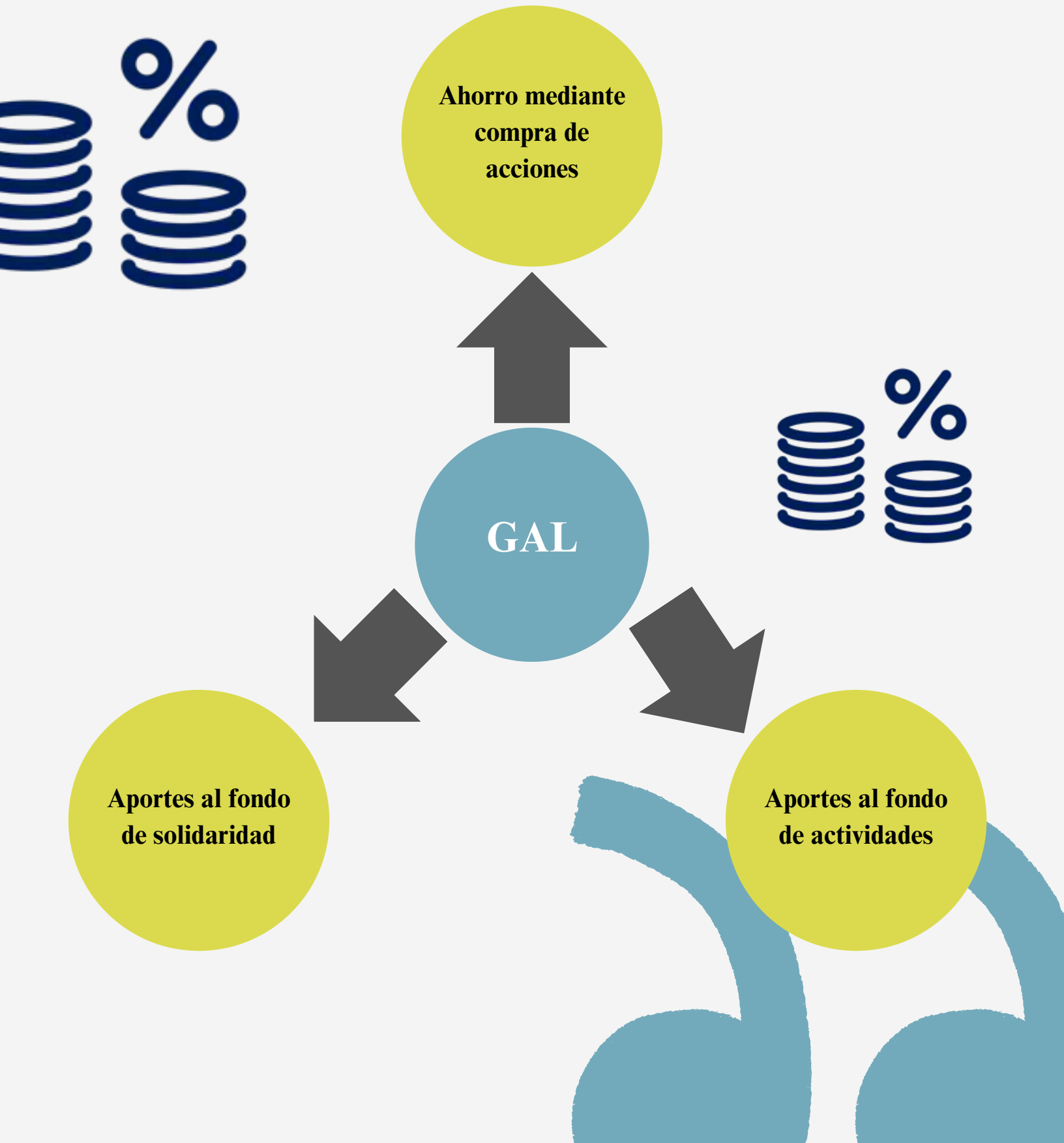
El primer ciclo está conformado por un total de 16 reuniones de periodicidad semanal (2 de inmersión y estructuración, 13 de ahorro y 1 de liquidación).

Durante las 15 reuniones iniciales, los integrantes adquieren los hábitos de ahorro individual para llegar a la meta inicial propuesta.

La confianza aumenta a través del apoyo a cualquier integrante del grupo mediante el fondo social con el que se realizan diferentes actividades en grupo que permiten obtener ganancias por el esfuerzo realizado.



¿EN QUÉ CONSISTE EL GAL?





ASPECTOS METODOLÓGICOS

1. La metodología del GAL está creada para que la administración del grupo sea regida por sus mismos miembros, quienes durante el ciclo de ahorro y con el apoyo del facilitador de GAL aprenden el modelo metodológico, los mecanismos de control y de administración del grupo.

Ni las instituciones o facilitadores de campo podrán administrar los recursos del grupo o sus miembros.



El facilitador GAL tiene prohibido:

- Tomar o querer manejar los dineros del grupo o los participantes.
- Llevarse o guardar la alcancía/cofre del grupo.
- Solicitar un préstamo, donación o regalo.
- Llevarse el dinero del grupo para ser consignado, entre otros.

ASPECTOS METODOLÓGICOS

Los participantes del GAL son escogidos libremente por los mismos miembros del grupo y también escogen el lugar y las fechas en las que se realizarán las reuniones.

Ahorro: es el principal motivante para efectuar la reunión, cada semana los participantes ahorran a través de la compra de entre 1 y 10 acciones en cada reunión. Las acciones no compradas en una reunión, no son acumuladas para ser compradas en futuras reuniones. El valor de la acción es decidido por el grupo al inicio de cada ciclo y no puede cambiarse durante el mismo.

Meta de ahorro: el facilitador será el responsable de ayudar a establecer la meta de ahorro propuesta por cada participante, la cual se basará en el tipo de aspiración o sueño que éste quiera cumplir, basado en lo anterior, se establecerán los aportes semanales que el integrante del grupo debería realizar para alcanzar la meta a mediano o largo plazo.

Cuentas individuales: cada persona tendrá un producto financiero de ahorro, donde se consignarán las acciones compradas en cada encuentro; las acciones acumuladas deberán acreditarse, a través de la verificación del saldo en cada reunión, como muestra del compromiso con el grupo y con el objetivo a cumplir.

ASPECTOS METODOLÓGICOS

25

Fondo de solidaridad: los participantes deben hacer un **aporte de carácter obligatorio** en cada reunión llamado fondo de solidaridad, el **monto** de este es **bajo comparado con el valor de la acción** y será definido por los participantes durante la aplicación del módulo II de capacitación: el fondo de solidaridad se usa para hacer pequeñas donaciones o préstamos sin intereses a algún participante que tenga una calamidad. Si al final del ciclo de ahorro el recurso no se ha entregado a ningún participante hará parte de la valorización de la acción.

Fondo de actividades: este fondo será constituido con un aporte único de todos los integrantes del grupo, el cual se hará en la cuarta reunión y se constituirá en el capital semilla para la realización de actividades a partir de la quinta y hasta la décimo quinta reunión; el fin de estas actividades es la generación de ingresos al interior del grupo, de modo que se valoricen los ahorros de los participantes.

Los integrantes de los grupos se numerarán de 1 a 11 y se sentarán en orden ascendente.

En el marco del desarrollo del GAL, los participantes serán formados en educación financiera y empresarial y conexión con el sistema financiero colombiano formal.

CONFORMANDO UN GAL: PASO A PASO 26

PRIMERA REUNIÓN

Capacitación sobre la metodología grupal de ahorro: es un proceso introductorio en el que el facilitador le cuenta a los participantes de qué se trata la metodología, los objetivos que se tienen al momento de implementarla y las oportunidades de formación que le brinda el operador a los participantes de los grupos de ahorro.

SEGUNDA REUNIÓN

Conformación del grupo de ahorro y definición de reglas de juego: Participantes, grupos, dirigentes y elecciones

- Identificar los posibles participantes que puedan integrar el GAL.
- Conformar y nombrar el grupo.
- Seleccionar el comité administrativo por medio de elecciones

CONFORMANDO UN GAL: 27 PASO A PASO

SELECCIÓN DE LOS PARTICIPANTES

- Conocerse entre sí.
- Vivir lo más cerca de donde las reuniones se realizarán.
- Tener una reputación de honestidad y confiabilidad.
- Contar con disponibilidad de tiempo para asistir a las reuniones, teniendo en cuenta que existen multas por retrasos y faltas.
- Seguir las reglas.
- Tener una personalidad cooperativa.
- Tener la capacidad para comprar al menos una acción cada en cada encuentro, aportar al fondo social y participar del fondo de actividades.

FORMATO DE INSCRIPCIÓN DE PARTICIPANTES GRUPOS LOCALES DE AHORRO Y CRÉDITO

ZONA O MUNICIPIO DE INTERVENCIÓN:

NOMBRE DEL FACILITADOR:

NOMBRE DEL GRUPO:

CODIGO DEL GRUPO

No de Partic.	Nombres y apellidos	Tipo de ID	No. ID	Sexo	Fecha de nacimiento	Teléfono	No. De cuenta
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							

CONFORMANDO UN GAL: PASO A PASO

NOMBRE Y CÓDIGO DEL GRUPO

Los participantes nombrarán su grupo mediante consenso, el facilitador asignará un código de acuerdo con lo estipulado por el operador (se propone que este código esté construido de la siguiente manera:

Código DANE de departamento + código DANE de municipio + orden en la conformación.

SELECCIÓN DEL COMITÉ ADMINISTRATIVO

El comité administrativo está conformado por tres integrantes: presidente, registrador y portador de caja o alcancía, y es su función mantener el orden de las reuniones, propender porque los registros sean claros y oportunos y, por último, brindarles seguridad a los integrantes del grupo en lo concerniente al manejo de los recursos. El comité administrativo se elegirá para cada ciclo de ahorro y su numeración dentro del grupo será 1, 2 y 3, respectivamente.

PRESIDENTE

Cualidades: liderazgo, autoconfianza, imparcialidad, capacidad de escucha, organización, puntualidad.

Responsabilidades:

- Anuncia la agenda del día y liderar los debates.
- Asegura la adecuada ejecución de los procedimientos de la reunión y velar porque el reglamento se cumpla.
- Mantener las multas por las sanciones según corresponda.
- Representar al grupo frente a la que entrena en la metodología y la comunidad.

CONFORMANDO UN GAL: 29 PASO A PASO

- Representar al grupo frente a la que entrena en la metodología y la comunidad.
- Recibir los recursos de los fondos de ahorro y solidaridad, después de que el grupo elija a la persona que va a consignar el dinero en las cuentas de ahorro de cada participante. Al finalizar cada encuentro, el presidente le hará la entrega oficial al representante escogido del dinero a consignar y estará pendiente de que se realicen las respectivas transacciones.

REGISTRADOR

Cualidades: puntualidad, letra clara y legible, aptitud matemática y confiabilidad, disponibilidad para trabajar con el facilitador.

Responsabilidades:

- Llamar asistencia en las reuniones.
- Hacer los registros de ahorro: compra de acciones, aporte al fondo de solidaridad y operación del fondo de actividades, para esto será capacitado por el facilitador.

PORTADOR DE CAJA-ALCANCÍA

Cualidades: puntualidad, confiabilidad del participante y su núcleo familiar, residencia con buena seguridad, disponibilidad de tiempo.

Responsabilidades:

- Llevar la caja a las reuniones a tiempo, si estas no se hacen en su domicilio.
- Guardar la caja-alcancía y custodiarla entre las reuniones.

CONFORMANDO UN GAL: PASO A PASO

PROCESO DE ELECCIONES

El comité administrativo deberá ser elegido por los participantes del grupo a través de votaciones, preferiblemente entre dos candidatos para cada cargo.

DISPOSICIÓN DE LOS PUESTOS

Los participantes de los grupos se sentarán en orden numérico ascendente siendo el número 1 el presidente, el número 2 el registrador y el número 3 el portador de caja-alcancía.

POLÍTICAS Y REGLAS GAL

Se establece un conjunto de reglas sobre cómo los participantes del grupo deben:

- Ahorrar a través de la compra de acciones.
- Aportar al fondo de solidaridad.

FONDO DE SOLIDARIDAD

Cada grupo de ahorro deberá constituir un fondo de solidaridad para proveer donaciones a los participantes que se encuentren en dificultades tales como:

- Muerte de un familiar
- Enfermedad del participante o de un familiar
- Daños en la vivienda
- Pérdida de animales o cosechas
- Entre otros

CONFORMANDO UN GAL: 31 PASO A PASO

FONDO DE AHORRO

Está constituido por las acciones compradas semanalmente por los participantes de los grupos; el valor de la acción es decidido al inicio de cada ciclo por el grupo y no puede cambiarse durante el mismo.

Para definir el precio de cada acción, el grupo se deberá tener en cuenta la capacidad de compra de todos los participantes, garantizando que todos puedan comprar mínimo una acción en cada reunión.

La compra de acciones iniciará en la sesión número tres hasta la décimo quinta, el valor de las acciones compradas se ahorrará en las cuentas de ahorro que abrirán de manera individual los participantes de los grupos; al finalizar cada reunión, uno de los integrantes del grupo, elegido por sus compañeros, consignará los recursos en la cuenta de ahorro de cada participante y enviará vía WhatsApp los soportes de la transacción.

FONDO DE ACTIVIDADES

Este fondo será constituido con un aporte único de todos los integrantes del grupo, el cual se hará en la cuarta reunión y se constituirá en el capital semilla para la realización de actividades, a partir de la quinta y hasta la décimo quinta reunión.

- El fin de estas actividades es la generación de ingresos al interior del grupo, de modo que se valoricen los ahorros de los participantes;
- Las actividades serán realizadas en cada encuentro por un participante diferente o por dos si así lo desean.

CONFORMANDO UN GAL: 32 PASO A PASO

FONDO DE AHORRO

Está constituido por las acciones compradas semanalmente por los participantes de los grupos; el valor de la acción es decidido al inicio de cada ciclo por el grupo y no puede cambiarse durante el mismo.

Para definir el precio de cada acción, el grupo se deberá tener en cuenta la capacidad de compra de todos los participantes, garantizando que todos puedan comprar mínimo una acción en cada reunión.

La compra de acciones iniciará en la sesión número tres hasta la décimo quinta, el valor de las acciones compradas se ahorrará en las cuentas de ahorro que abrirán de manera individual los participantes de los grupos; al finalizar cada reunión, uno de los integrantes del grupo, elegido por sus compañeros, consignará los recursos en la cuenta de ahorro de cada participante y enviará vía WhatsApp los soportes de la transacción.

FONDO DE ACTIVIDADES

Este fondo será constituido con un aporte único de todos los integrantes del grupo, el cual se hará en la cuarta reunión y se constituirá en el capital semilla para la realización de actividades, a partir de la quinta y hasta la décimo quinta reunión.

- El fin de estas actividades es la generación de ingresos al interior del grupo, de modo que se valoricen los ahorros de los participantes;
- Las actividades serán realizadas en cada encuentro por un participante diferente o por dos si así lo desean.
- Al final del ciclo de ahorro, el capital semilla será devuelto a los aportantes y las ganancias obtenidas de las actividades, sumadas a los recursos que entran como multas, constituirán la valorización de las acciones.

CONFORMANDO UN GAL: PASO A PASO

MULTAS

El cobro de multas ayuda a generar hábitos de cumplimiento y respeto hacia los demás, así como su función será valorizar las acciones compradas por el grupo. El dinero proveniente de las multas se guardará en la caja-alcancía. En el formato reglamento interno se explican qué acciones pueden conllevar el cobro de una multa y el monto de las mismas.

ELABORACIÓN DE LA CONSTITUCIÓN O REGLAMENTO DEL GRUPO

Es necesario trazar la hoja de ruta del proceso con los principios básicos de la metodología. El reglamento es elaborado por los participantes del grupo con vigencia de un ciclo y contiene las políticas del fondo de solidaridad, la compra de acciones y el fondo de actividades.

El facilitador debe entregar copia del documento [Anexo 1: Constitución o reglamento en blanco](#), donde quedan consignadas las decisiones tomadas por el grupo; si bien, lo concerniente a los fondos de ahorro, solidaridad y actividades ya está definido, en este documento se consignan otras normas relevantes para el buen funcionamiento del grupo, estas normas se definen por consenso entre los integrantes del grupo, sin ser presionados por el facilitador. Por último, el formato de reglamento debe ser firmado por todo el grupo.

PRIMERA REUNIÓN 34

DE COMPRA DE ACCIONES

TERCERA REUNIÓN E INICIO DEL CICLO DE AHORRO Y DE SOLIDARIDAD

Los objetivos de la reunión son:

- Iniciar el proceso de ahorro del grupo.
- Aprender a registrar la compra de acciones en las libretas y en el cuadernillo.
- Llevar a cabo el paso a paso de la reunión con el comité administrativo asumiendo sus roles.

El facilitador deberá capacitar al grupo en la forma de registrar las acciones y en el paso a paso de la reunión:

[Anexo 3 paso a paso.xlsxy](#)

[Anexo 4 planilla de ahorro semanal.xlsx](#)

SIGUIENTES REUNIONES:

CUARTA REUNIÓN

En esta reunión se hace:

- Compra de acciones
- Aporte al fondo de solidaridad,
- Aporte para el fondo de actividades

El facilitador explicará a los integrantes del grupo como será su funcionamiento. Asimismo, se definirá el precio del producto que se ofrecerá en la quinta reunión.

SIGUIENTES REUNIONES:

QUINTA REUNIÓN

A los procesos realizados en las reuniones 3 y 4 se añade la operación del fondo de actividades:

Anexo 5 paso a paso con actividad.xlsx

DE LA QUINTA REUNIÓN A LA DECIMOQUINTA

Las reuniones se realizarán como la quinta reunión hasta llegar a la decimoquinta reunión.

ÚLTIMA REUNIÓN 37

DECIMOSEXTA REUNIÓN: METODOLOGÍA DE LIQUIDACIÓN DEL GRUPO

En este módulo el grupo aprenderá cómo se hace la valorización de la acción mediante el uso de los recursos del fondo de solidaridad, las multas y las ganancias del fondo actividades; se hará la liquidación de sus acciones y los integrantes podrán hacer uso del dinero ahorrado en sus cuentas.

DISTRIBUCIÓN DE CAPITAL/AUDITORÍA Y GRADUACIÓN

Esta distribución se hace teniendo en cuenta la siguiente tabla:

Anexo 6. Formato distribución de capital.xlsx

MUJER TRABAJO Y EMPRESARIATO



MUJER Y EMPRENDIMIENTO

La falta de referentes, los estereotipos y las barreras de acceso a financiación dificultan a las mujeres la puesta en marcha de negocios. Apostar por la conciliación, la redefinición de la figura del emprendedor, y nuevos modelos empresariales y digitales son algunas de las claves para que las oportunidades emprendedoras sean igualitarias.

Sin diversidad racial, cultural y de género no hay innovación ni progreso. Las mujeres no son una minoría, son el 50% de la población y, por tanto, la mitad de su potencial. Aunque su papel en la fuerza laboral ha evolucionado en las últimas décadas, ya no se trata solo de romper techos de cristal y ocupar puestos de liderazgo en grandes corporaciones: el emprendimiento femenino también es necesario para el desarrollo social.

¿Cuántos emprendedores hombres son conocidos? A nuestra cabeza suelen venir nombres como Bill Gates, Elon Musk, Jeff Bezos o Mark Zuckerber.

MUJER Y EMPRENDIMIENTO 40

¿Podríamos nombrar también a varias mujeres?

Madame CJ Walker, huérfana y recolectora de algodón, comenzó una línea de productos para el pelo dirigida a mujeres afroamericanas, en una época donde seguía vigente la segregación racial; Alicia Asín, con tan solo 24 años, ideó Libelium, una empresa del IoT que exporta sensores a más de 120 países y que recibió el EU Prize for Women Innovators 2018 de la Comisión Europea; Andrea Barber impulsó en 2017 Rated Power, un software de diseño de placas fotovoltaicas que busca la expansión de las renovables mediante la automatización del diseño y la reducción de los costes.

Sin embargo, en ocasiones, las mujeres no se autoperciben como potenciales empresarias debido a la falta de referentes, a los roles de género asignados por la sociedad y a la falta de apoyo de su entorno. Desde las grandes corporaciones también hay una oportunidad de darles voz, como en los eventos Women Talks que organiza BBVA Open Innovation.

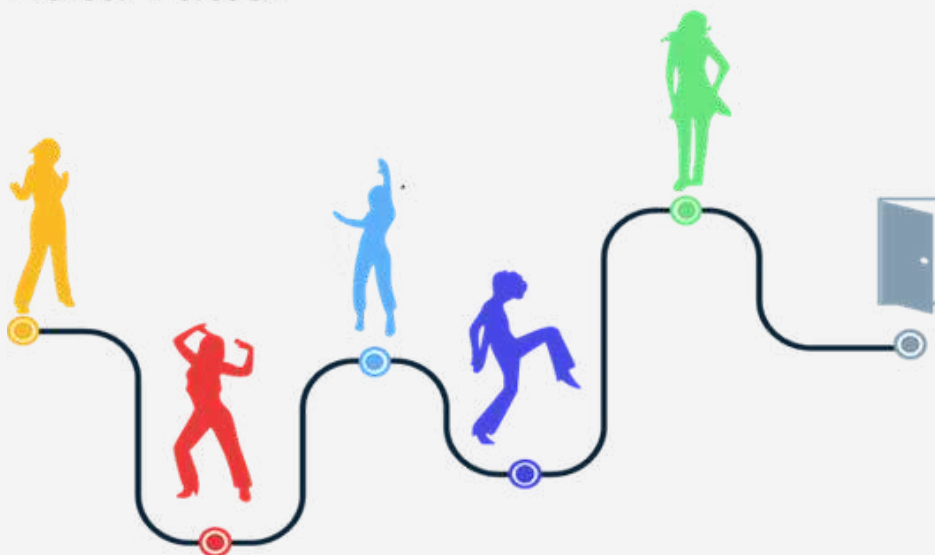
TEXTO RECUPERADO DE:

[HTTPS://WWW.BBVA.COM/ES/SOSTENIBILIDAD/EMPREDIMIENTO-EN-FEMENINO-ROMPER-LA-BARRERA-DE-LA-CONCILIACION-LA-DIGITALIZACION-Y-LA-FINANCIACION/](https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/emprendimiento-en-femenino-romper-la-barrera-de-la-conciliacion-la-digitalizacion-y-la-financiacion/)

TALLER PEDAGÓGICO



Ruta Taller



Actividad 1

Presentación inicial:

La persona facilitadora de la actividad deberá recordar los objetivos, de la escuela y del módulo así como hacer una breve presentación del tema tomando como referencia la parte conceptual del módulo.

Emprendimiento y género:

En este momento se trabajan tres aspectos claves:

- La trascendencia de pasar de ser mujer ama de casa a ser mujer productora;
- Los deseos y necesidades individuales y colectivas;
- Las responsabilidades familiares, tiempos disponibles y conciliación familiar.

Se divide a las participantes en grupos y se les reparten tres carteleras, cada grupo debe dialogar sobre cada aspecto y colocar su conclusión de cada aspecto en la cartelera. Luego deben exponerla en plenaria donde se identificaran aspectos comunes y diversos de las conclusiones de los grupos.

Momento 2

Currículo oculto:

42

En la siguiente tabla, se enumeran diferentes habilidades que son muy útiles para la gestión de un negocio. La idea es reflexionar sobre si las tienen y dónde las han aprendido. Si no las tienen, ¿Dónde las pueden aprender?.

Habilidades	Si las tengo	No las tengo
	Las aprendí en:	Las aprenderé en:
Organizar - Planificar		
Ser sociable		
Hacer varias cosas a la vez		
Resolver los problemas		
Gusto por el trabajo bien hecho		
Auto confianza		
Trabajo en equipo		
Tengo muchos conocimientos adquiridos		
Conocimientos de gestión de Negocios		
Conocimientos del sector donde quiero emprender		
Sé lo que la gente demanda		
Capacidad para conseguir crédito		

Cada participante deberá llenar una tarjeta y luego se socializan aportando o complementando las respuestas de las demás participantes.

Cierre

Con todos los momentos desarrollados se exponen las ideas de emprendimiento