

## PROGESTION: PROGRAMA DE GESTION EMPRESARIAL CON ENFOQUE DE GENERO

Objetivo: Incrementar las capacidades de las empresarias y los empresarios en la gestión de su empresa y potenciar sus roles como agentes económicos en el desarrollo social.

### Nivel I. Gestión básica de la empresa

Objetivo: Los y las participantes se reconocen y valorizan como empresarios(as), así mismo a sus “negocios” como empresas.

### MODULO 1. Desarrollo de los recursos humanos en la empresa

SESIONES	OBJETIVO DE CADA SESIÓN	CONTENIDO PRINCIPALES	DURACIÓN
1.- Nuestra experiencia laboral la participación en la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los y las participantes han identificado las relaciones entre su experiencia laboral y su actual participación en la empresa, estableciendo los factores que influyen en éste, para formular acciones y estrategias que mejoren la participación del personal.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>La experiencia laboral y los tipos de trabajo.</li> <li>Factores que influyen en la participación de trabajadoras(es) en la gestión empresarial.</li> <li>Estrategias para mejorar la participación del personal en la empresa.</li> </ol>	3 horas
2.- Nosotros y nosotras como empresarios(as)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las y los participantes, finalizada la sesión, han establecido las características que favorecen su rol como empresarias o empresarios para enfrentar el desafío de hacer empresa.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Percepción y valorización de la auto imagen como empresario(a).</li> <li>Análisis e identificación de características personales empresariales, distinguiendo las diferencias por género.</li> </ol>	3 horas
3.- Roles personales y la empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las y los empresarios determinan, diferencian y valorizan los roles existentes en el ámbito empresarial para encontrar alternativas organizacionales, con distribución equitativa de oportunidades entre el personal.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Entender qué implicancias tienen los diferentes roles en mí, con las demás personas y en el entorno.</li> <li>Diferenciar y valorizar los diferentes roles que existen en el ámbito empresarial.</li> </ol>	3 horas
4.-Ética y toma de decisiones en la empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las y los participantes se han dado cuenta de la importancia y las implicancias de la toma de decisiones éticas y justas, para aumentar la probabilidad de éxito de sus objetivos.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>La toma de decisiones en la complejidad de proceso económico.</li> <li>Factores influyentes en la toma de decisiones.</li> <li>Relación entre ética y toma de decisiones.</li> </ol>	3 horas

<p><b>5.- El éxito Empresarial.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Finalizada la sesión, los y las participantes han identificado las características que constituyen el éxito empresarial desde un punto de vista sistémico y han establecido la influencia que tiene el reconocimiento e imagen que proyecta la empresa, orientando a partir de ello un Proceso de reflexión sobre su propia realidad.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Éxito empresarial en el mundo interno.</li> <li>Relaciones e influencias del entorno empresarial.</li> <li>Aspectos que evidencian el éxito empresarial sistémico (la imagen que proyecta).</li> </ol>	<p>3 Horas</p>
---	---	---	--------------------

**MODULO 2: Desarrollo estratégico de la empresa**

SESIONES	OBJETIVO DE CADA SESIÓN	CONTENIDO PRINCIPALES	DURACIÓN
<p><b>1. Mi empresa y el entorno</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las y los participantes con capaces de reconocer que su empresa es parte inseparable del entorno global y al identificar sus condiciones cambiantes deducen oportunidades o amenazas que afectan el desarrollo de la empresa y, de forma diferenciada, a los hombres y las mujeres que la integran.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Construcción del mundo externo global de la empresa.</li> <li>Las condiciones cambiantes en el mundo externo y sus posibles implicancias en la empresa.</li> <li>Dedución de oportunidades y amenazas para la empresa y sus afectos en las relaciones de género al interior de la empresa.</li> </ol>	<p>3 Horas</p>
<p><b>2. Fortalezas y debilidades empresariales.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las y los participantes son capaces de describir las características del mundo interno de la empresa, identifican fortalezas y debilidades en su funcionamiento y deducen sus efectos en los hombres y las mujeres que trabajan en ella.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Construcción del mundo interno de la empresa.</li> <li>Identificación de las fortalezas y debilidades a nivel de cada subsistema empresarial.</li> <li>Dedución de fortalezas y debilidades en cuanto a las relaciones de género al interior de la empresa</li> </ol>	<p>3 Horas</p>
<p><b>3. La visión y misión empresarial.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las y los participantes son capaces de: construir la visión y la misión común de sus empresas sobre la base de valores compartidos. Reconocer de las potencialidades y limitaciones de la empresa y de los hombres y mujeres que la integran.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Instrumentos y uso de herramientas de planificación estratégica.</li> <li>Reconocimiento de potencialidades y limitaciones de la empresa y sus integrantes.</li> <li>Formulación de la visión y misión</li> </ol>	<p>3 Horas</p>
<p><b>4. Objetivos y estrategias empresariales.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresarios y empresarias han formulado el objetivo general y las estrategias respectivas que les permiten actuar de manera racional, preactiva, equitativa y alcanzar así, su misión empresarial.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Determinación del objetivo general. Formulación de objetivos específicos como estrategias y largo plazo. Importancia de la información y de las acciones preactivas para la gestión de empresas inteligentes en condiciones de equidad.</li> </ol>	<p>3 horas</p>

**NIVEL 2.- Gestión Operativa de la empresa.**

**Objetivo:** Las empresarias (os) adaptan e incorporan herramientas que permiten mejorar la gestión de sus empresas y obtener mayores ganancias.

**Modulo 3: Gestión Comercial**

SESIONES	OBJETIVO DE CADA SESIÓN	CONTENIDO PRINCIPALES	DURACIÓN
1.- El mercado y la empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresarios y empresarias identifican los principales factores y actores que influyen en el comportamiento del actual mercado globalizado, caracterizan a la competencia y señalan las ventajas comparativas de las empresas que consideran las necesidades reales y variadas de hombres y mujeres.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Importancia del análisis del entorno actual.</li> <li>Relación entre demanda y oferta.</li> <li>Análisis de la competencia.</li> </ol>	3 horas
2.- Perfil de la clientela y marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los empresarios y las empresarias han establecido criterios de segmentación del mercado. Identificado los elementos controlables del marketing y reconocido la importancia de manejarlos para satisfacer las necesidades propias y de su clientela.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Perfil la clientela.</li> <li>Segmentación del mercado</li> <li>Mezcla de marketing</li> </ol>	3 horas
3.- Sondeo del mercado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las y los empresarios(as) han planificado y preparado la realización del sondeo de mercado para obtener información acerca del entorno, la competencia y la clientela femenina y masculina.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Descripción de la utilidad y dificultad de hacer un sondeo de mercado.</li> <li>Diseño y validación de la herramientas.</li> <li>Planificación de la ejecución del sondeo.</li> </ol>	3 horas
4.- Como procesar la información del sondeo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresarios y empresarias han procesado la información obtenida en el sondeo de mercado y destacado la más importante, diferenciándola por género, para construir una base sólida que les facilite su interpretación.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Presentación de los resultados del trabajo de campo.</li> <li>Vaciado y tabulación de los datos recogidos en el sondeo.</li> <li>Ordenamiento y clasificación de la información.</li> <li>Selección de la información más pertinente.</li> </ol>	3 horas
5.- De la información al plan de marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresarios y empresarias han elaborado los lineamientos generales de su plan de marketing, articulando las relaciones entre mercado, empresa y género, para determinar el marco de sus estrategias comerciales.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Definición de la misión de la empresa.</li> <li>Determinación de la situación actual del mercado.</li> <li>Elaboración del perfil de la competencia.</li> <li>Análisis de la información y definición del perfil de la clientela potencial según género.</li> </ol>	3 horas

SESIONES	OBJETIVO DE CADA SESIÓN	CONTENIDO PRINCIPALES	DURACIÓN
<b>6.- Estrategias del plan de marketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresarios y empresarias han analizado la información y, consecuentemente, formulado las principales estrategias del plan de marketing orientadas a satisfacer las demandas de la clientela femenina y masculina</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Definición de las estrategias del producto.</li> <li>Fijación de la política de precio.</li> <li>Establecimiento de grandes líneas de acción para la promoción.</li> <li>Determinación de los canales de distribución.</li> <li>Lineamientos para un plan de acción.</li> </ol>	3 horas

#### Modulo 4: Gestión de los Procesos

SESIONES	OBJETIVO DE CADA SESIÓN	CONTENIDO PRINCIPALES	DURACIÓN
<b>1.- Interrelación de los procesos en la empresa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los y las participantes han entendido que la empresa es un sistema abierto con procesos internos estrechamente interrelacionados e identificado el comportamiento de hombres y mujeres como factores determinantes para el óptimo funcionamiento empresarial.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>La empresa como un sistema abierto.</li> <li>Los procesos: elementos y tipos.</li> <li>Factores que afectan y favorecen los procesos óptimos en la empresa.</li> </ol>	3 horas
<b>2.- Aprovisionamiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresarios y empresarias describen el proceso de aprovisionamiento y establecen medidas que, con la participación de su personal masculino y femenino, puedan hacer más racional este proceso en sus empresas.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Proceso de aprovisionamiento.</li> <li>Etapas del ciclo de aprovisionamiento.</li> <li>Acciones específicas en cada etapa.</li> </ol>	3 horas
<b>3.- Proceso productivo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los y las participantes han propuesto cambios en sus procesos productivos orientándolos hacia el mercado y han reconocido lo importante que es el compromiso del personal masculino y femenino para mejorar la productividad en sus empresas.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Producción de bienes y servicios.</li> <li>Los procesos productivos, aspectos físico técnico y actitudinales.</li> <li>Procesos productivos y productividad en la empresa.</li> </ol>	3 horas
<b>4.- Ventas.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresarios y empresarias han identificado las condiciones y características de su proceso de venta y proponen cambios para mejorar su relación con la clientela masculina y femenina.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Condiciones para aumentar las ventas.</li> <li>El proceso de ventas (Preparación, presentación, cierre y posventas).</li> </ol>	3 horas

**MODULO 5: Gestión económica y financiera**

<b>SESIONES</b>	<b>Objetivo de cada sesión</b>	<b>CONTENIDO PRINCIPALES</b>	<b>DURACIÓN</b>
<b>1. Economía doméstica y empresarial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los y las participantes han relacionado las economías domésticas y empresariales, así como también han reconocido las tensiones en cuanto al manejo de recursos económicos en el hogar y la empresa.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La participación de la familia en la gestión de las PyMEs.</li> <li>2. Funciones y elementos para gestionar los recursos en las economías doméstica y empresarial.</li> <li>3. Los costos y su clasificación (fijos y variables).</li> <li>4. Tensiones por la asignación y manejo de recursos en las economías doméstica y empresarial.</li> <li>5. economías doméstica y empresarial.</li> </ol>	<b>3 horas</b>
<b>2. Costos y precios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Empresarios y empresarias han establecido sus costos, aplicándolos en la determinación de los precios de venta en relación con el mercado y reconocido la importancia de incorporar el sueldo propio y el trabajo de sus familiares como parte de los costos en su empresa.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los costos y sus aplicaciones</li> <li>2. Cálculo de costos para producción de bienes y servicios.</li> <li>3. Determinación de precios y el mercado.</li> </ol>	<b>3 horas</b>
<b>3. Punto de equilibrio y control de costos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Las y los empresarios(as) aplican el punto de equilibrio como herramienta para control de costos, identificando los factores sobre los cuales se puede incidir para reducirlos e incrementar la eficiencia y productividad en la empresa, reconociendo entre ellos el relación y participación equitativa de hombres y mujeres en la gestión de la empresa</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Punto de equilibrio, sus elementos y ventajas de uso.</li> <li>2. Cálculo de punto de equilibrio unitario y monetario.</li> <li>3. Productividad, principios y eficiencia.</li> <li>4. Factores que influyen en la reducción de costos.</li> </ol>	<b>3 horas</b>
<b>4. Registros básicos.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Empresarios y empresarias han identificado el uso y aplicación de los registros básicos, comprendiendo la utilidad del estado de resultados y reconocieron la participación equitativa de las mujeres y hombres en las decisiones (manejo y control) de los recursos económicos en la empresa.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Registros básicos.</li> <li>2. Estados de pérdida y ganancias.</li> <li>3. Los contadores y la gestión económica de la empresa</li> </ol>	<b>3 horas</b>
<b>5. Proyectos de inversión.</b>	Finalizada la sesión los y las participantes estarán en condiciones de describir las etapas y características de un proyecto de inversión, que se adecue a los requerimientos y condiciones de sus empresas, considerando la participación equitativa de hombres y mujeres	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proyectos de inversión, condiciones básicas.</li> <li>2. Identificación de las ideas de proyectos.</li> <li>3. Desarrollo del proyecto.</li> <li>4. Elección del proyecto de inversión.</li> </ol>	<b>3 horas</b>

SESIONES	OBJETIVO DE CADA SESIÓN	CONTENIDO PRINCIPALES	DURACIÓN
6. <b>Financiamiento y flujo de caja</b>	Empresarios y empresarias han reconocido la importancia de usar el financiamiento adecuado a la situación de la empresa e identificado el flujo de caja como una herramienta de gestión financiera al alcance de hombres y mujeres en la empresa	1. Financiamiento, tipos y fuentes. 2. Créditos, tipos, obtención y aplicación. 3. Flujo de caja, Importancia, elaboración y análisis.	3 horas
<b>MODULO 6: Gestión de los recursos humanos</b>			
1. <b>Importancia de entender al personal</b>	Empresarios y empresarias han comprendido la importancia y complejidad de la gestión de los recursos humanos e identificando los factores principales que influyen en el comportamiento y rendimiento de las y los integrantes de la empresa.	1. Funciones básicas de la gestión de los recursos humanos. 2. Valores y objetivos empresariales, grupales e individuales 3. Necesidades y motivaciones como factores influyentes en el comportamiento.	3 horas
2. <b>Definición de puestos de trabajo.</b>	Empresarios y empresarias han reconocido la utilidad de describir y analizar los puestos para la selección, integración y evaluación de su personal femenino y masculino.	1. Descripción y análisis de puestos. 2. Reclutamiento y selección de personal. 3. Integración del personal a la empresa	3 horas
3. <b>La comunicación, una herramienta imprescindible</b>	Empresarios y empresarias han comprendido el valor de una comunicación interpersonal eficiente y eficaz para mejorar la cooperación en el trabajo.	1. Etapas básicas del proceso de comunicación 2. Las interferencias en el proceso comunicativo. 3. La utilidad de una comunicación fluida en la empresa	3 horas
4. <b>Como mejorar las condiciones laborales</b>	Empresarios y empresarias formulan acciones para mejorar las condiciones laborales en forma equitativa, a fin de lograr un mayor rendimiento de hombres y mujeres en la empresa.	1. Implicaciones de las condiciones laborales. 2. Practicas innovadoras de gestión para mejorar la calidad de vida laboral. 3. Sistema de pagos y recompensas	3 horas
5. <b>Trabajo en equipo.</b>	Empresarios y empresarias señalan las ventajas de una dirección participativa con un trabajo en equipos y han identificado pautas básicas para encarar situaciones conflictivas entre las y los integrantes de la empresa.	1. Participación, estilos de dirección y sus consecuencias para el trabajo en equipo. 2. Proceso de conformación y desarrollo de un equipo de trabajo. 3. Funciones y formas del conflicto en el trabajo en equipo	3 horas