

Programa Internacional



PROGESTIÓN RURAL:

- *Genera y desarrolla habilidades de gestión empresarial en emprendedores/as del sector rural.*
- *Promueve la participación equitativa entre géneros (Varón y Mujer).*
- *Potencializa los roles, como agentes de cambio en el desarrollo social y económico.*
- *Desarrolla Planes Estratégicos para ser gestionados por emprendimientos rurales.*

PROGRAMA MODULAR DE CAPACITACIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL CON ENFOQUE DE GÉNERO PROGESTIÓN RURAL

“Impulsando el Desarrollo Empresarial Rural”

PROGESTIÓN RURAL

“Impulsando el Desarrollo Empresarial Rural”

¿Qué es PROGESTIÓN RURAL?

PROGESTIÓN es un programa de capacitación que responde a una necesidad de mercado, definido por los mismos empresarios y empresarias de la Micro y pequeña Empresa (MyPe) con el objetivo de ser más competitivos en el corto plazo, fue diseñado y elaborado bajo el Programa de Fomento a la MyPe de la GTZ Cooperación Alemana en coordinación con el Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales del Perú, con financiamiento de COSUDE y el Programa DESIDE de Swisscontact.

En Bolivia, con el apoyo de FOMEM - Swisscontact, un equipo de profesionales de PRODEPE, recibió la transferencia de la metodología PROGESTION, con la finalidad de realizar ajustes y modificaciones a la versión original, la cual como resultado fue adaptada y contextualizada a la realidad del sector rural boliviano.

Desde el año 2006 se desarrolla la versión PROGESTION RURAL, implementada exitosamente en diferentes lugares del país, con diferentes emprendimientos rurales y mas de 50 Capacitadores formados, obteniendo resultados valiosos para el desarrollo estratégico y económico de nuestro país.

PROGESTIÓN comprende:

- **Seminario de Formación de Capacitadores**

El objetivo el Seminario de Formación de Capacitadores es transferir herramientas, conocimientos y habilidades de capacitación y asesoramiento en gestión estratégica con enfoque de género, para emprendimientos del área rural.

El Seminario de Formación de Capacitadores, esta dirigido a profesionales independientes y miembros de equipos técnicos que trabajan con emprendedores y/o potenciales emprendedores del sector rural agrícola, agropecuario, turístico y otros.

La característica y perfil principal de un facilitador de PROGESTION RURAL, es ser una persona receptiva y con un espíritu emprendedor, con conocimientos básicos de gestión empresarial, y con experiencia de trabajo en campo.

- **Seminario de Capacitación a Empresarios**

El objetivo del Seminario de Capacitación a Empresarios, es incrementar capacidades de empresarios y empresarias del sector rural, en la gestión de sus emprendimientos, orientándolas hacia una perspectiva de gestión conjunta con equidad social, realizando una administración óptima de los recursos humanos, económicos y físicos, mediante la

generación y fortalecimiento de conocimientos y herramientas prácticas y eficientes que les permitan tomar decisiones oportunas, además de:

- ✓ Incrementar las capacidades de gestión administrativa en sus emprendimientos rurales.*
- ✓ Potencializar sus roles, como agentes económicos en el desarrollo social y económico.*
- ✓ Fortalecer y lograr una gestión más efectiva y competitiva en el mercado.*
- ✓ Promover la participación equitativa entre géneros (Varón y Mujer).*
- ✓ Desarrollar Planes Estratégicos para ser gestionados por los mismos emprendedores.*

El Seminario de Capacitación a Empresarios, esta dirigido a hombres y mujeres emprendedores/as del área rural que sean parte de una asociación, empresa comunitaria y/o algún emprendimiento independiente, que estén decididos/as a mejorar sus condiciones actuales, con una visión de largo plazo, predispuestos asumir nuevos desafíos.

¿Qué comprende PROGESTIÓN RURAL?

La metodología PROGESTIÓN RURAL cuenta con el apoyo didáctico de dos manuales; Guía del Facilitador y un Cuaderno de Trabajo, que comprende los siguientes módulos:

MODULO 1: Desarrollo de los Recursos Humanos

Objetivo: Que las empresarias y los empresarios se identifiquen como protagonistas y agentes de cambio en el desarrollo de sus empresas rurales.

Si las empresarias y los empresarios se identifican como protagonistas lograrán:

- Incrementar sus niveles de participación en la empresa.*
- Liderar procesos abiertos de negociación.*
- Participar en las decisiones referidas al manejo de su empresa.*
- Desarrollar un manejo equitativo de los recursos humanos en la empresa.*

Si las empresarias y los empresarios se identifican como agentes lograrán:

- Incorporar factores de éxito empresarial en la gestión de sus empresas.*
- Manejar las tensiones que generan los distintos roles de las personas en la empresa.*
- Distinguir su rol empresarial del familiar.*
- Establecer acciones que complementen las visiones de éxito personal y empresarial entre mujeres y hombres vinculados a la empresa.*

MODULO 2: Desarrollo Estratégico

Objetivo: Que las empresarias y los empresarios ubiquen a su empresa rural como parte activa del entorno global y conozcan estrategias racionales, proactivas y equitativas de desarrollo empresarial.

Si las empresarias y los empresarios ubican a su empresa como parte activa del entorno lograrán:

- *Identificar a su empresa como parte del mundo externo inmediato y mediato.*
- *Reconocer que su empresa vive del intercambio con el mundo externo.*
- *Situar a la empresa en el entorno sectorial pertinente.*
- *Estar informados sobre las tendencias actuales del entorno inmediato y mediato de la empresa.*
- *Vincularse y/o asociarse entre sí, en gremios, organizaciones sectoriales ambientales, locales, nacionales o ruedas de negocios.*

Si las empresarias y los empresarios conocen estrategias racionales lograrán:

- *Conocer las principales oportunidades y amenazas del mundo externo, al igual que las fortalezas y debilidades de su empresa.*
- *Tener su misión y estrategias compartidas, establecidas y difundidas.*
- *Trabajar según la misión y las estrategias formuladas.*
- *Revisar y evaluar periódicamente los resultados y efectos de estrategias utilizadas.*

Si las empresarias y los empresarios conocen estrategias proactivas lograrán:

- *Ser sensibles a los cambios de condiciones y actuar consecuentemente.*
- *Buscar información permanentemente.*
- *Invertir y usar nuevas tecnologías.*
- *Promover la capacitación, formación y actualización personal propia y de las y los integrantes de su empresa.*
- *Adelantarse a regulaciones laborales y ambientales.*

Si las empresarias y los empresarios conocen estrategias equitativas lograrán:

- *Analizar las condiciones positivas y negativas con perspectiva de género.*
- *Asignar funciones y recompensas (tareas, remuneración, ascensos, etc.)*
- *Adecuar y flexibilizar condiciones laborales para garantizar el desempeño y ejercicio de roles igualitarios para mujeres y hombres.*
- *Valorizar las diferencias y la riqueza en las relaciones de ambos géneros.*

MÓDULO 3: Gestión Comercial

Objetivo: Que los empresarios y empresarias manejen los procesos y herramientas básicas de gestión comercial orientando sus acciones a las condiciones de mercado y al aumento del volumen de ventas.

Si las empresarias y los empresarios manejan los procesos y herramientas básicas de gestión comercial lograrán:

- *Hacer uso de herramientas para investigar el mercado*
- *Hacer un sondeo del mercado.*
- *Usar medios publicitarios y de comunicación.*
- *Conocer detalladamente el perfil de su clientela femenina y masculina.*
- *Conocer a sus competidores, sus estrategias, fuerzas y debilidades.*

- *Tener un plan de marketing.*
- *Usar mecanismos para diferenciarse de su competencia.*
- *Usar mecanismos para identificar su posicionamiento en el mercado.*

MODULO 4: Gestión de Procesos

Objetivo: Que los empresarios y empresarias perfeccionen la gestión de los procesos en sus empresas para atender mejor los requerimientos del mercado.

Si las empresarias y los empresarios perfeccionan la gestión de los procesos en sus empresas lograrán:

- *Que el personal masculino y femenino coordine el trabajo – dentro y entre – las diversas áreas funcionales de la empresa.*
- *Que el personal comparta la información sobre las incidencias de su trabajo específico.*
- *Evaluar las sugerencias específicas del personal e implementar cambios pertinentes para mejorar los procesos de trabajo.*
- *Definir normas y/o procedimientos para permitir la fluidez y armonía en el funcionamiento de las áreas de la empresa.*
- *Que la empresa opere con directorios actualizados.*
- *Controlar la calidad de insumos y/o materiales.*
- *Que las actividades de aprovisionamiento se realicen en forma lógica y reflexiva considerando las necesidades, proyecciones y posibilidades de la empresa.*
- *Disminuir los reclamos y/o devoluciones en la producción de bienes y/o servicios.*
- *Trabajan de manera organizada y ordenada en la producción de bienes y/o servicios.*
- *Disminuir los desperdicios de materiales.*
- *Ubicar el mobiliario y equipos que permitan la fluidez en los procesos productivos.*
- *Que exista una persona o equipo responsable de las ventas que conozcan la oferta de la empresa y manejen las objeciones de la clientela.*
- *Que la empresa utilice medios para conocer la opinión de la clientela (Buzón de sugerencias, encuestas, etc.) y un directorio actualizado de la clientela.*
- *Atender las solicitudes y/o sugerencias de la clientela.*
- *Realizar actividades de posventa y seguimiento a los (as) clientes (as).*

Si las empresarias y los empresarios Atienden mejor los requerimientos del mercado lograrán:

- *Regular la capacidad de producción (de bienes) y/o la capacidad de atención (de servicios) de acuerdo a los requerimientos del mercado.*
- *Adecuar los volúmenes de inventarios (de materiales, insumos y productos) a la demanda real y potencial de la clientela.*
- *Periódicamente revisar y ajustar los procesos ala demanda del mercado y los cambios del entorno.*
- *Alcanzar los estándares.*

MODULO 5: Gestión Económica y Financiera

Objetivo: Que las empresarias y los empresarios establezcan medidas para mejorar el manejo económico financiero y reducir el riesgo de pérdidas en su empresa.

Si las empresarias y los empresarios establecen medidas para mejorar el manejo económico financiero lograrán:

- *Tener un registro de gastos, costos e ingresos de la empresa, diferenciados del hogar.*
- *Tener un registro de inventarios ordenados y actualizados.*
- *Tener precios de venta determinados sobre la base de costos y la referencia del mercado.*
- *Determinar el sueldo propio y remuneración para familiares e incorporarlo en la estructura de costos.*
- *Utilizar asesoría externa para analizar e interpretar sus estados financieros en la toma de decisiones económico- financieras.*
- *Tener una participación equitativa, en la elaboración y elección de proyectos de inversión, de los hombres y de las mujeres involucradas (os) en el funcionamiento de la empresa.*
- *Hacer uso del flujo de caja como herramienta de planificación y control de efectivo en la empresa.*

Si las empresarias y los empresarios establecen medidas para reducir el riesgo de pérdidas económicas lograrán:

- *Mantener actualizada la estructura de costos y utilizarla en la toma de decisiones.*
- *Determinar el nivel mínimo de ventas para cubrir los costos totales.*
- *Disminuir los de costos por efecto del uso eficiente de la capacidad instalada y materiales en la empresa.*
- *Realizar proyectos de inversión para la empresa.*
- *Adquirir préstamos en relación con la capacidad de pago de la empresa.*

MODULO 6: Gestión del Desarrollo Organizacional

Objetivo: Que los empresarios y empresarias valoricen y potencien el rol del personal masculino y femenino con el fin de promover el crecimiento empresarial e individual.

Si las empresarias y los empresarios valorizan el rol del personal masculino y femenino lograrán:

- *Que hombres y mujeres tengan contratos laborales y reciban puntualmente la remuneración acordada.*
- *Que el personal reciba beneficios sociales según lo establecido por la legislación laboral.*
- *Tener una política remunerativa asignada según el rendimiento y aplicada indistintamente para hombres y mujeres.*
- *Reconocer el aporte del personal utilizando políticas de incentivos y ascensos.*
- *Que el personal tenga definido sus puestos de trabajo (tareas y responsabilidades)*
- *Que el personal participe en las decisiones que afectan a su área de trabajo.*
- *Mejorar y/o mantener las condiciones óptimas de trabajo (higiene y ambiente físico)*
- *Tener una comunicación fluida con el o la empresaria y entre el personal.*

Si las empresarias y los empresarios potencian el rol del personal femenino y masculino lograrán:

- *Tener un sistema de desarrollo de personal bien definido, que incluya consecuentemente formación y capacitación.*
- *Brindar oportunidades de capacitación para que el personal masculino y femenino desarrolle nuevas habilidades o se especialice en su labor.*
- *Que Hombres y mujeres tengan similares oportunidades para asumir nuevos retos laborales y aplicar sus nuevas destrezas.*

- *Que el personal muestre mayor autonomía y autocontrol en la realización de su trabajo.*
- *Que en situaciones pre- establecidas, los empresarios asignen poder de negociación o representatividad de la empresa al personal.*

Si las empresarias y los empresarios promueven el crecimiento empresarial lograrán:

- *Que la empresa tenga una imagen positiva en su entorno, así como personal identificado y preocupado por mejorarla.*
- *Que el personal transmita una imagen positiva de su empresa.*
- *Que los y las integrantes de la empresa resuelven los conflictos constructivamente.*
- *Que el personal sea solidario con la empresa frente a los problemas.*
- *Disminuir las horas de deserción y ausentismo.*
- *Disminuir la rotación de personal.*
- *Consolidar los equipos de trabajo.*
- *Minimizar los errores por fallas humanas.*

Si las empresarias y los empresarios promueven el crecimiento individual dentro la empresa lograrán:

- *Que el personal cuente con oportunidades de desarrollo y capacitación*
- *Que exista políticas de ascensos al interior de la empresa*
- *Que el personal se sienta realizado ejecutando su labor diaria.*
- *Que el personal muestre iniciativa y aporte ideas que mejoren su rendimiento laboral.*
- *Que los objetivos individuales sean compatibles con los objetivos empresariales.*

¿Qué metodología utiliza PROGESTIÓN RURAL?

Los principios pedagógicos y andragógicas usados en esta metodología, no representan necesariamente principios nuevos, sino que reflejan los diferentes elementos que existen en el mundo de la enseñanza para adultos. El enfoque metodológico es fundamentalmente vivencial, práctico y participativo, tomando en cuenta las diferencias existentes entre hombres y mujeres al aplicar un enfoque de género en todo momento.

Cada profesional cuenta con su propio método y técnica de enseñanza, es por tal motivo que la transferencia de la metodología se logra al fusionar ambas experiencias, con el propósito de lograr un enfoque constructivista.

PROGESTIÓN RURAL cuenta con una variedad de técnicas y métodos de capacitación participativa: presentaciones, pequeños grupos de trabajo, proyectos, juegos de roles, discusiones grupales, estudios de casos, lluvia de ideas, invitación de expositores, visitas, etc.

El crecimiento económico hacia un desarrollo autónomo, equitativo y sostenido, únicamente es posible con el compromiso, credibilidad y participación no solo de los y las capacitados y capacitadores, sino también de la entidad que promueve esta acción. En este sentido la propuesta de PROGESTION RURAL, espera incrementar el conjunto de herramientas de capacitación y asesoramiento para atender a los emprendedores, contribuyendo a que las instituciones y el personal que trabaja en ellas se encentren fortalecidos en su trabajo en beneficio del sector

*Diferencias entre el enfoque de enseñanza convencional
Y la enseñanza participativa*

<i>Aspecto</i>	<i>Enfoque Convencional</i>	<i>Enfoque Participativo</i>
<i>Acciones</i>	<i>Dirigido al contenido</i>	<i>Dirigido al proceso</i>
<i>Enfoque</i>	<i>Direccionado al capacitador</i>	<i>Centrado en el participante</i>
<i>Rol del capacitador</i>	<i>Experto</i>	<i>Sujeto aprendiz/facilitador</i>
<i>Actividad del participante</i>	<i>Trabajo individual</i>	<i>Trabajo en pequeños grupos</i>
<i>Disposición</i>	<i>Competitiva</i>	<i>Colaboradora</i>
<i>Rol del participante</i>	<i>Pasivo/receptivo</i>	<i>Activo/generador</i>
<i>Expectativa del participante</i>	<i>Dependencia</i>	<i>Independencia</i>
<i>Sesiones</i>	<i>Programadas</i>	<i>Flexible, de oportunidad</i>
<i>Tema</i>	<i>Impuesto</i>	<i>Negociado/acordado</i>
<i>Errores</i>	<i>No deben cometerse</i>	<i>Se aprende de ellos</i>
<i>Libertad de discernimiento del participante</i>	<i>Limitada</i>	<i>Amplia</i>
<i>Evaluación</i>	<i>Exámenes/Pruebas</i>	<i>Perfiles y resultados</i>
<i>Visión del mundo</i>	<i>Bueno/malo - blanco/negro</i>	<i>Incertidumbre, matizado</i>
<i>Determinado por:</i>	<i>Tablas de evaluación</i>	<i>Necesidades locales</i>
<i>Dirigido por:</i>	<i>Experto en el tema</i>	<i>A través de un equipo idóneo</i>
<i>Objetivo</i>	<i>Práctica dentro de la teoría</i>	<i>Teoría dentro de la práctica</i>

Seminario de Formación de Capacitadores

PROGESTION RURAL 2009

Facilitadores:

Ing. Gary Gumucio Coronado
DIRECTOR EJECUTIVO
PRODEPE

Lic. Verónica Maizman Suarez
DIRECTORA DE DESARROLLO OPERATIVO
PRODEPE

Facilitadores acreditados por el programa PROGESTIÓN – COSUDE Perú
Master Trainer de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) acreditados a nivel
Latinoamérica para la transferencia de metodologías de capacitación y asesoramiento empresarial.

Expositor Invitado:

Dr. David Alarcón
Gestor del proyecto de “Ley de empresas comunitarias”
Experto en empresas comunitarias
ASESOR LEGAL DE LA DIRECCION GENERAL DEL SERVICIO CIVIL
EX ASESOR DE LA SUPERINTENDENCIA DE EMPRESAS

Fechas:

Tarija: Del 08 al 12 de Septiembre
48 horas de capacitación teórico prácticas
Salón de Eventos Epicentro

Horarios:

De 08:30 a 18:30

Inversión:

\$us. 200 (dólares americanos)

La inversión incluye:

- *Manual de capacitación PROGESTION RURAL*
- *Cuaderno de trabajo para el empresario PROGESTION RURAL*
- *Cd con información metodológica*
- *Refrigerios y almuerzos*

Se entregaran certificados de habilitación como Capacitadores PROGESTION a nivel nacional.
Descuento del 50% para consultores del programa FOMEM – Swisscontact

- *Recepción de Formularios de postulación Tarija hasta el 28 de Agosto hrs. 18:30 Confirmación de postulantes aceptados hasta el 02 de Septiembre.*

Contactos e informes:

Email: Prodepe_oit@hotmail.com, negocios@prodepe.org.bo, dsarzuri@prodepe.org.bo

Teléfonos: (591 – 2) 2243614 – 77208898

Dirección: Pza. Uyuni esq. Panamá N° 1152, 4° piso, Miraflores La Paz, Bolivia

www.prodepe.org.bo

La Paz – Bolivia